“BTG İNŞAAT’TAN YENİLİĞİ KEŞFETTİREN PROJE”

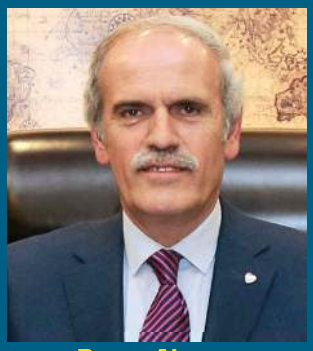
Capital

Ağustos 2017

BURSA

DAHA ÇOK İHRACAT

Türkiye’nin ihracatının yüzde 10’unu yapan Bursalı şirketler, 2017 ve sonrasında büyüme planları yapıyor... Bunun için 2023 hedefi doğrultusunda Fas ve ABD gibi yeni pazarlara girmenin yollarını arıyor.



Recep Altepe
Bursa Büyükşehir Belediye Başkanı
“YENİLENEBİLİR ENERJİ MERKEZİ OLACAĞIZ”

Mustafa Dündar
Osmangazi Belediye Başkanı
“BÜYÜK DÖNÜŞÜM PROJELERİ HAZIRLIYORUZ”

Hidamet Asa
Marmarabirlik YKB
“DÜNYA MARKASI OLMAYI HEDEFLİYORUZ”

“YENİ PROJELERİMİZLE BÜYÜMEYE DEVAM EDİYORUZ”

NİHAT GENÇ / DERİN KALIP

“SPOR PAZARLAMADA HIZLI BÜYÜMEYİ SÜRDÜRECEĞİZ”

İSMAİL ÖZTÜRK / SANTRA MARKETING

Teknoloji ve Kaliteyi sizin için bir mutfakta birleştirdik

37 yıllık üretim tecrübemiz, 20.000m² kapalı üretim sahamız
ve yenilikçi Ar-Ge merkezimiz ile
Dünya'ya 3.000'i aşkın ürün ihraç ederek
global bir Türk markası olma yolunda
emin adımlarla ilerliyoruz.

TURQUALITY®

Çağrı Merkezi
0850 290 44 00

inoksanmutfak

inoksan
www.inoksan.com

INOKSAN

SOĞANLI' DA

1769 Konut

202 Ticari Alan

GERÇEK DÖNÜŞÜM

PLANLI ŞEHİR

BURSA'DA YEPYENİ BİR YAŞAM YÜKSELİYOR

Mustafa Dündar

Osmangazi Belediye Başkanı

OSMANGAZİ BELEDİYESİ

444 16 01 • www.osmangazi.bel.tr

/osmangazibld

/osmangazibld

/osmangazibld

DB
DOĞAN BURDA DERGİ

Yayıncı
Doğan Burda Dergi Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş

İcra Kurulu Başkanı Cem M. Başer
Yayın Direktörü (Sorumlu) M. Rauf Ateş
Yayın Yönetmeni Sedef Seçkin Büyük
Yazı İşleri Müdürü Ebru Fırat
Haber Müdürü Şeyma Öncel Bayıksel
Yazı İşleri Müd. Yard. Nilüfer Gözütok
Görsel Yönetmen A. Bertuğ Patır
Editörler Elçin Cirik, Yasemin Erdoğan, Aslı Sözbilir, Özlem Aydın Ayvacı
Haber Merkezi Hande Yavuz, Ayçe Aksakal, Nil Dumansızoğlu
Sayfa Yapımcısı Ozan Gürel
Grafik Yaman Tetik
Fotoğraflar Gökhan Çelebi, Hüseyin Öngen
Marka Müdürü Gökçe Aykaç Mutlu
Ankara Temsilcisi Erdal İpekeşen
Tel: 0 312 207 00 95

capital@capital.com.tr **www.doganburda.com**

Yönetim
Satış Direktörü Tüzel Kişi Temsilcisi Mehmet Taşkın
Finans Direktörü Didem Kurucu

Kurumsal İletişim Direktörü Seren Urun Guven

Reklam
Grup Başkanı Koray Bilici
Grup Başkan Yardımcısı Funda Baykal
Satış Koordinatörü Seda Erdoğan Dal, Ebru Elçi
Satış Müdürü Burcu Acavut, Altuğ Selçuk, Beril Güroğlu Sözkesen, Selin Uğur, Şerife Dökmetaş
Proje Müdürü Selçuk Ergenç
Bölgeler Satış Sorumlusu Dilek Ünlü
Teknik Müdür Ayfer Kaygun
Tel: 0 212 336 53 60-(3 hat) **Faks:** 0 212 336 53 90

Rezervasyon
Tel: 0 212 336 53 00-57-59 **Faks:** 0 212 336 53 92-93
Ankara Reklam **Tel:** 0 312 207 00 72 - 73

Yönetim Yeri
Kuştepe Mah. Mecidiyeköy Yolu Cad. No 12 Trump Towers Kule 2 Şişli İst.
Tel: 0 212 410 32 28 **Faks:** 0 212 410 32 27

Baskı APA Uniprint Basım Sanayi ve Ticaret A.Ş
Ömerli Köyü Mevkii 34555 Hadımköy-İSTANBUL **Tel:**0 212 798 2840
Dağıtım Doğan Dağıtım Satış Pazarlama **Tel:** 0 212 449 6363
Yayın Türü Yerel, süreli, aylık

© Capital Dergisi **Doğan Burda Dergi Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş** tarafından T.C. yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır. Capital Dergisi'nin isim ve yayın hakkı **Doğan Burda Dergi Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş**'ye aittir. Dergide yayımlanan yazı, fotoğraf, harita, illüstrasyon ve konuların her hakkı saklıdır. İzinsiz, kaynak gösterilerek dahi alıntı yapılamaz.

DB Okur Hizmetleri hattı Tel: 0212 478 03 00
okurhizmetleri@doganburda.com
DB Abone Hizmetleri hattı
Tel: 0212 478 03 00 Faks: 0212 410 35 12-13
abone@doganburda.com
Her gün saat 09.00-22.00 arasında hizmet verilmektedir.

Capital Bursa eki için
reklam hizmeti vermiştir.
Ajans yönetimine teşekkür ediyoruz.

santra marketing
events · sports · outdoor · media

Katkıda bulunanlar
Serhat BİNGÖL, Mutlu SEZER,
Çiğdem ÜNVER, Av. Enes BALIK,
Cüneyt AKSOY

Tel: 0224 451 53 23

Değerli Capital Okurları

Bursa, tarihi geçmişi ve kültürel birikimiyle ülkemizin ekonomik kalkınmasının yanında sahip olduğu istihdam alanlarıyla da en büyük lokomotif gücüdür. Ticaret, sanayi ve ekonomik anlamda konumlanmış olduğu bölgede birleştirici rol oynamaktadır. Gerek ulaşım kolaylığı gerekse İstanbul, Ankara, İzmir gibi büyük şehirlere yakınlığı dolayısıyla yatırımcıların uğrak noktası haline gelmiştir. Özellikle Osmangazi Köprüsü ve İstanbul-İzmir otoyolunun faaliyete geçmesiyle, Bursa değerine değer katacaktır. Birçok ulusal ve global markaya ev sahipliği yapan şehir ülke ekonomisine katma değer sağlamaya devam etmektedir.Özel sektör ve kamunun yatırımlarıyla büyüyen şehir sosyal hayat ve doğal zenginlikleriyle birçok yerli ve yabancı turisti ağırlamaktadır. Körfez ülkelerinden de pek çok misafir ağırlayan Bursa, 22 Arap ülkesinin üyesi olduğu Arap Birliği'ne bağlı Turizm Teşkilatı tarafından 2013 yılında Arap Turizm Başkenti seçilmiştir. Turizmdeki hareketlilikle birlikte inşaat sektörü de ivme kazanmış, birçok Arap yatırımcı da Bursa'ya yönelmiştir. Bursa sahip olduğu yer altı kaynaklarıyla da sağlık turizminin yükselen yıldızıdır. Şehir, birçok medeniyete ev sahipliği yapmış olduğundan dolayı kültürel ve tarihi mirasıyla ülkemizin cazibe merkezi halindedir. Yıllardır doğal güzellikleriyle Yeşil şehir olarak anılan Bursa, dünya genelinde yapılan "yaşam kalitesi en yüksek şehirler araştırması" sonucunda 100 şehir arasına girerek yaşanılabilir şehir olarak kabul görmüştür.

Sizler için ekip arkadaşlarımız ile birlikte özenle hazırlamış olduğumuz Capital Bursa ekinde iş dünyasıyla ilgili konu başlıklarının bulunduğu sektör araştırmaları,haberler ve röportajlara yer verdik. Bursa`mızda parlayan sektörlere ve yatırım fırsatlarına yer vererek şehre yatırım yapmayı düşünen yerli ve yabancı yatırımcılara yardımcı olmayı amaçladık. Capital Bursa ekinin şehrin hali hazırda sahip olduğu marka değerini biraz daha yukarılara çıkaracağına inanıyorum.Çalışmamız boyunca desteklerini esirgemeyen kurum,kuruluş ve değerli çalışanlarına sonsuz teşekkürlerimi sunuyor, tüm okurlarımıza keyifli okumalar diliyorum.

Saygılarımla,

Hür ÇITAKOĞLU
Santra Marketing
Editör

MARMARABİRLİK

Marmarabirlik ülkemizin her yerinde

Tüketicinin güvenilir markası Marmarabirlik,
doğal ve sağlıklı ürünleriyle 81 ilde, yaklaşık 70.000 noktada
doğudan batıya kuzeyden güneye
heryerde aynı lezzeti sunuyor.

www.marmarabirlik.com.tr | 444 09 44 zeytininadi marmarabirlik

Nettel Group, gözünü Avrupa'ya dikti

Bursa'da farklı sektörlerdeki yatırımlarıyla tanınan Nettel Group, 2018'de Avrupa'ya açılmayı planlıyor. Sektörel olarak dijital satışlara ağırlık vereceklerini belirten Nettel Group Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Refik Selik, "Sıcak satışı biraz daha yavaşlatmayı düşünüyoruz. Mağazalaşmaya başlayacağız. Şu an 8 olan mağaza sayımızı yılsonuna kadar tüm Türkiye'de 20'ye ulaştırmayı hedefliyoruz" diyor.

Nettel Group, teknoloji, inşaat, AVM, telekomünikasyon, imalat, toptan ve perakende etkinlikleriyle Bursa'nın önemli şirketlerinden biri olarak dikkat çekiyor. Nettel Group, bünyesindeki Nettech ve Helt gibi yüksek standartlı markalarla dünya teknolojisini eş zamanlı olarak Türkiye'ye sunmayı amaçlıyor. Helt ve Nettech kalitesini 1'inci sınıf düzeyde tuttuklarını belirten Nettel Group Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Refik Selik, "2018 yılı için beklentilerimiz yüksek. Bütün ağırlığımızı dijital satışlara, e-ticaret satışlarına kuracağımız yeni yazılım ve portal ağlara ayırmayı düşünüyoruz" diyor.

Nettel ile teknolojik bir dönüşüm yarattıklarını söyleyen Nettel Group Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Refik Selik, Capital'in sorularını yanıtladı:

Nettel Group olarak hangi sektörlerde yatırımlarınız var?

Nettech markamız bizim için amiral gemi ama inşaat sektörü ile ilgili çalışmalarımız da var. AVM ve okul projelerimiz var. Sektörel olarak ise genelde dijital satışlara ağırlık vereceğiz. Sıcak satışı biraz daha yavaşlatmayı düşünüyoruz. Mağazalaşmaya başlayacağız. Şu an mevcutta 8 olan mağaza sayımızı yıl sonuna kadar tüm Türkiye'de 20'ye ulaştırmayı hedefliyoruz. 2018 projelerimiz içinde Avrupa'ya açılmak var.

Ürün gamınızdan söz eder misiniz?

Bünyemizde teknik servis malzemeleri de dahil olmak üzere toplam 43 bin ürün bulunuyor. 2 bin ürünün Ar-Ge'si tamamen bize ait. Uluslararası markalardan sonra Türkiye'de bulabileceğiniz en iyi ürünler bizde bulunuyor. Ürünlerimiz performans bakımından en üst seviyede ve ödüllü tasarımlardan oluşuyor.

2017 yılı sizin için nasıl geçiyor? Gelecek yıl için beklentiniz nedir?

2017 yılı bize kurların değişkenliğinden dolayı biraz sıkıntılar yaşattı. Kur zararlarımız oldu ama şu anda stabil olarak devam etmekteyiz. 2018 yılı için beklentilerimiz yüksek. 2018 yılında bütün ağırlığımızı dijital satışlara, e-ticaret satışlarına kuracağımız yeni yazılım ve portal ağlara ayırmayı düşünüyoruz. Kendi geliştirdiğimiz Kale 2 adlı bir yazılımız bulunuyor. Bu yazılım üzerinden dünyadaki bütün e-ticaret platformlarına bağlantı vermeyi planlıyoruz.

Sektörün en büyük sorunu sizce nedir?

Sektörümüz ile ilgili genel sorunlar, 'no name' olarak tabir ettiğimiz markasız ürünlerin CE sertifikaları içermeyen, herhangi bir sertifikasyonları olmayan, ucuz ve insan sağlığına zararlı ürünlerin satışları. Bu satışlar sektörümüze ciddi zararlar veriyor. Artan maliyetler, tüketicileri bu ürünlerin fiyatlarının düşük olması nedeniyle bu ürünlere yönlendiriyor. Bu da bizi biraz zorluyor. Tüketicilerimizden ricamız sertifikalı ürünleri, markalı ürünleri tercih etmeleri. Çünkü bu ürünler kendileri için yüzde 100 güvenli olan bütün testlerden geçmiş olan ürünler. Bu bilinen markalar ülkemizde 10'ü geçmemekte.

Yeni yatırımcılara neler önerirsiniz?

Özverili çalışmak ilk tavsiyemiz. Tüketici odaklı ve ilkeli çalışmak iş hayatına atılacaklar için öncelik olmalı. Tüketicinin yanında olmaları tüketiciyi korumayı hedeflemeleri gerekiyor. Satış sonrası bizim için çok önemli. 'Sattık bitti, paramızı kazandık' değil de tüketicilerimizi memnun etme adına bütün standartları yerine getirmek bizim için temel ilke. Hem satışta hem servis hizmetlerimiz sonrası tüketicileri memnun etmek birinci hedefimiz. Bunun için gerekli olan bütün standartlar satışta ve serviste müşterilerimizin memnuiyeti için tarafımızdan kullanılır. Günü kurtarmak adına değil ileriye dönük çalışarak inovasyona , Ar-Ge'ye önem vererek 21 yıllık markamızı sürekli geliştirmeye çalışmayı ilke edindik. Markalarımız bizim yüzümüz. Tüketicilerimiz bizden ne kadar memnun kalırlar ise geri dönüşleri o kadar fazla olacaktır.

Hilton
BURSA CONVENTION CENTER & SPA

KURUMSAL ORGANİZASYONLARINIZDA HILTON BURSA AYRICALIĞI

Doğal ışıkla aydınlanan Uludağ manzaralı toplantı salonları, 800 kişilik balo salonu ve kolay erişilebilir konumu ile en ideal çözümleri sunan Hilton Bursa iş hayatınızı başarılı organizasyonlarla zirveye taşıyacak.

Konforlu odalar, zengin açık büfe kahvaltı ve World Luxury Spa ödüllü Aneta Spa iş seyahatlerinizin en verimli durağı olacak Hilton Bursa'da sizleri bekliyor.

Rezervasyon ve bilgi için
bursa.hilton.com

HILTON BURSA CONVENTION CENTER & SPA
İstanbul Caddesi | No:347 | 16210 | Bursa +90 224 500 0505 | bursa.sales@hilton.com

Hilton HONORS

İhracatta yeni hedef 14 milyar dolar

Türkiye ihracatının yüzde 10'unu tek başına gerçekleştiren Bursa'nın ihracatı geçen yıl yüzde 11 artarak 13 milyar dolara ulaştı. 2017'de ihracatın 14 milyar doların üzerine çıkartılması planlanıyor. Bursalı ihracatçılar Fas, ABD gibi yeni pazarlara açılmayı planlıyor.

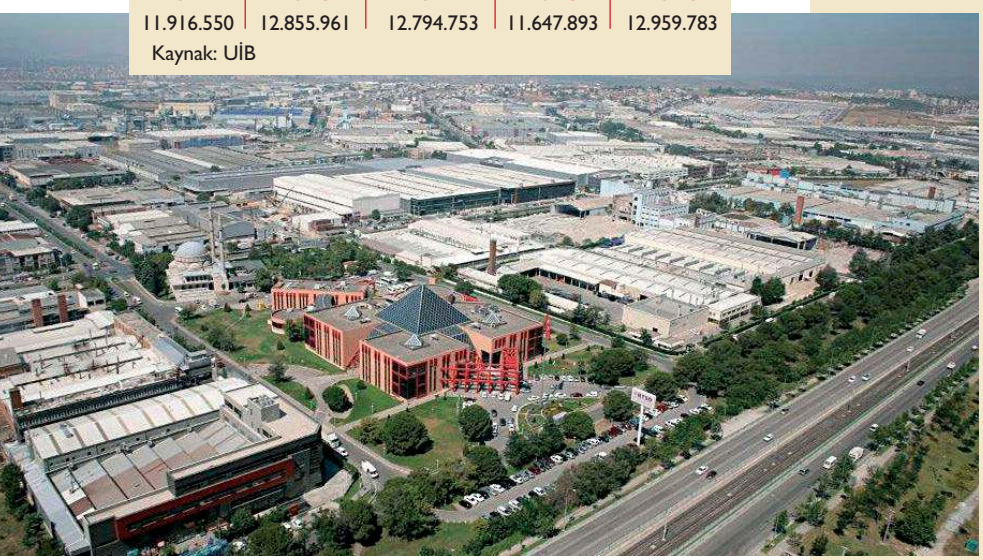
Tarihi, ev sahipliği yaptığı medeniyetleri ve doğasıyla olduğu kadar ekonomisiyle de dikkat çeken bir şehir Bursa. Gelişmiş altyapısı, yatırım fırsatları ve İstanbul'a yakınlığı gibi birçok faktör Bursa'yı yatırımcılar için cazip hale getiriyor. Bugün 195 ülke ve bölgeye ihracat yapan, 121 ülkeden daha fazla dış satışa imza atan şehrin toplam ticaret hacmi ise 25 milyar dolara yaklaştı. Türkiye ihracatının yüzde 10'unu tek başına gerçekleştiren Bursa'nın ihracatı geçen yıl yüzde 11 artarak 13 milyar dolara ulaştı.

2017 yılında da yaşanılan tüm zorluklara ve dünya ekonomilerindeki sorunlara rağmen yılın ilk çeyreğinde yüzde 5'lik büyüme performansı gösterdi. Yılın ilk yarısında Bursa ihracatı da geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 9'luk bir artışla 7 milyar doları aştı. Bursa Ticaret Odası Başkanı İbrahim Burkay, ihracattaki artış trendinin aynı şekilde devam etmesi halinde yıl sonunda 14 milyar dolarlık bir ihracata ulaşacaklarını belirtiyor. Otomotiv, tekstil, makine, kimya ve gıda sektörlerinde öncü olan Bursa'nın ihracatında aynı zamanda stratejik sektörlerin ağırlığı da hızla artıyor. Havacılık ve savunma sektörlerindeki ihracatı 2016 yılında bir

BURSA'NIN BEŞ YILLIK İHRACAT RAKAMLARI (Milyon Dolar)

2012	2013	2014	2015	2016
11.916.550	12.855.961	12.794.753	11.647.893	12.959.783

Kaynak: UİB



Bursa Ticaret Odası Başkanı
İbrahim Burkay

"NEW YORK'TA TİCARET MERKEZİ AÇACAĞIZ"

"Bursa ekonomisinin yüksek katma değerli üretimi, ihracatı ve nitelikli istihdamı noktasında önemli çalışmalara imza atmayı sürdürüyoruz. Üyelerimizin dış ticaret hacmine katkı sağlamak için hayata geçirdiğimiz Küresel Fuar Acentesi ve Ur-Ge çalışmaları kapsamında yılın ilk yarısında 25'ten fazla yurt dışı iş gezisi gerçekleştirdik. Ticari Safari Projemiz kapsamında da yılın ilk yarısında tekstil, bebe ve çocuk konfeksiyonu ve gıda sektörlerinde beş alım heyeti organizasyonu ile üyelerimizi yabancı alıcılarla buluşturduk. Bunların yanı sıra üretimin merkezi Bursa'yı fuarcılıkta da Türkiye'nin en önemli merkezlerinden biri haline getirmek için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Junioshow, İnşaat ve Rising City Gayrimenkul Fuarları, Ev Stil ve Blok Mermer fuarları sektörlerimizin büyümesine büyük katkı sağladı. Bursa yılda ortalama 1 milyon fuar ziyaretçisini ağırlayan bir kent kimliğine kavuştu. Yıl sonuna kadar yeni nesil fuar organizasyonlarımızı da sürdüreceğiz."

GURURLA MUTLULUKLA BAŞARILARLA

60

TAM 60 YIL

1957-2017

SARIGÖZOĞLU A.Ş.

SARIGÖZOĞLU

SARIGÖZOĞLU

www.sarigozoglu.com.tr • info@sarigozoglu.com.tr

Uludağ İhracatçı Birlikleri (UİB) Koordinatör Başkanı ve OİB Başkanı **Orhan Sabuncu**

"YURTDIŞINA ÖZEL STRATEJİLER GELİŞTİRİYORUZ"

"Birliğimiz, milli katılım fuarlar organize etmekte, yurtiçi ve yurtdışı fuarlara info stand bazında katılım sağlamakta, ticaret ve alım heyetleri organize etmekte, sektörlerimizi tanıtıcı broşürler/kitapçıklar bastırmakta ve bunları uluslararası organizasyonlar da dağıtmakta, uluslararası konferans/forumlara katılım sağlamakta, yurtdışından ihracatı geliştirme amacıyla danışmanlık hizmetleri almakta, bu kapsamda hedef pazarlara dönük stratejiler geliştirmekte. Yurtdışına dönük yaptığımız bu faaliyetler hem sektörlerimizi hem de Bursa ilimizi tanıtıcı nitelik taşıyor. UİB, ihracatı doğrudan ve dolaylı katkı sağlayabilecek projeleri Ekonomi Bakanlığı ve TİM'in çizdiği mevzuat çerçevesi dahilinde destekliyor."

Bursa, Eskişehir, Bilecik Kalkınma Ajansı (BEBKA) Genel Sekreteri **İsmail Gerim**

"37 EYLEM PLANI VAR"

"Kalkınma Bakanlığı koordinasyonunda Bursa Eskişehir Bilecik Kalkınma Ajansı (BEBKA) Bursa Yatırım Destek Ofisi tarafından Bursa Yatırım Destek ve Tanıtım Stratejisi" ve "Bursa 2017 Yatırım Destek ve Tanıtım Eylem Planı" hazırlandı. Uzun dönemde Bursa için 20 hedefin belirlendiği stratejiye göre 2017 yılı için 37 eylemden oluşan faaliyetler BEBKA, ilimizin çatı kuruluşları, sivil toplum kuruluşları ve diğer kurum ve kuruluşlar tarafından gerçekleştirilecek. yapılacak çalışmalar arasında; nitelikli ara eleman temini konusunda sorun tespiti ve çözümüne ilişkin çalıştay düzenlenmesi, özel yatırım bölgelerinde bulunan, yatırıma uygun arazilerin güncellemesine yönelik envanter çalışması yapılması, Ar-Ge proje pazarı, bilim şenliği gibi ortak proje faaliyetleri yürütülmesi, Bursa'da farklı sektörlere yönelik Ar-Ge hizmeti verebilecek bir 'Nanoteknoloji Mükemmeliyet Merkezi' için fizibilite altyapı çalışmaları yapılması gibi faaliyetler yer alıyor."

önceki yıla göre yüzde 615, bu yılın ilk yarısında da geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 243 arttı. Bebe – çocuk konfeksiyonu sektöründe UR-GE üyesi firmaların 2016 yılı ihracatı yüzde 116 artış gösterdi. Burkay, yaptıkları çalışmalarla Bursa'da son üç yılda 800 yeni ihracatçı kazandıklarını söylüyor.

YENİ PAZARLAR FAS VE ABD

Bursa ihracatında Avrupa Birliği ülkeleri öne çıkıyor. 2016 yılında Bursa'dan Almanya'ya yapılan ihracat 2 milyar dolara ulaşırken, İtalya'ya yüzde 61 ihracat artışı ile 1,8 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirildi. 2016 yılında ayrıca İspanya'ya yüzde 20, Romanya'ya yüzde 30 ihracat artışı dikkat çekti. ABD ve Fas 2016 yılında AB dışı alternatif pazarlar olarak öne çıktı. 2017 yılında da AB ülkelerinin Bursa ihracatında ana pazarlar olması bekleniyor. Alternatif olarak ise ABD ve Fas'ın yanı sıra İran ve Rusya'nın da öne çıkacağını söyleyen Uludağ İhracatçı Birlikleri (UİB) Koordinatör Başkanlığında sürdüren Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) Başkanı Orhan Sabuncu, "Nitekim 2017'nin ilk yarısında bakıldığında ülke bazında Bursa ihracatının benzer bir seyir izlediği, AB ülkelerinin öneminin devam ettiği, en fazla ihracat yapılan ilk 10 ülke arasında AB dışından ABD ve Fas'ın yanı sıra İran'ın da yer aldığı görülüyor" diyor. Bu dönemde Bursa'dan İran'a yönelik ihracat yüzde 47 artış gösterdi. 2017 yılı ilk yarısında ayrıca Bursa'dan Çin'e yüzde 35, Rusya'ya yüzde 64 ihracat artışı yaşandı.

Bursa ihracat potansiyelinin yanı sıra yabancı yatırımcıların da ilgisini çeken bir şehir. Bursa'da faaliyet gösteren yabancı sermayeli firma sayısı 673'ün üzerinde. 2017 yılında yeni projelerin de etkisiyle şehre yeni yatırımların gelmesi bekleniyor. Bu kapsamda da bölgede hayata geçirilmesi planlanan çok büyük projeler var. Bunlardan biri Teknoloji Organize Sanayi Bölgesi (TEKNOSAB). TEKNOSAB için 25 milyar dolarlık yatırım planlanıyor. Kamu dışındaki en büyük yatırım olan TEKNOSAB'ın temelinin önümüzdeki aylarda atılması planlanıyor. TEKNOSAB'da lojistik köy, teknopark ve sektörel mükemmeliyet merkezleri bulunacak. Gökmen Projesi kapsamında Gökmen Uzay Havacılık Eğitim Merkezi (GUHEM) kurulmasına yönelik çalışmalar da devam ediyor. Diğer önemli proje ise Otomotiv Test Merkezi. Bursa Yenişehir'de kurulması için çalışmalar devam ediyor.

BTSO 200 MİLYON TL YATIRACAK

Bursa ekonomisinin gelişmesi için yapılan çalışmalar bununla sınırlı değil. Ekonomi Bakanlığı'nın öncülüğünde ve TİM'in koordinatörlüğünde bu ay içerisinde New York'ta açılması planlanan 10 Türk Ticaret Merkezi'nin BTSO üyelerinin hizmetine sunulması planlanıyor. Burkay, düşük maliyetlerle şirketlerin hizmetine açılacak olan bu merkezlerin firmaların küresel arenada etkili bir oyuncu olmalarına imkan sağlayacağını belirtiyor. Bursa'nın yeni Ar-Ge üssü olan BUTEKOM ile Mesleki Yeterlilik Sınav ve Belgelendirme Merkezi'mizin (MESYEB) resmi açılışlarının da gerçekleştirilmesi planlanıyor. Kirazlıyayla Yaşam Boyu Eğitim Merkezi ile Gökmen Uzay ve Havacılık Eğitim Merkezi'nin temelleri de bu yıl içinde atılacak. Burkay, yılın ikinci yarısında gerçekleştirilecek projeler için yaklaşık 200 milyon TL yatırım yapacaklarını söylüyor.

Bursa istihdam seferberliğin en fazla katkı sağlayan şehirlerden biri oldu. BTSO öncülüğünde İŞKUR işbirliğiyle Bursa'nın dört ayrı noktasında istihdam büroları kuruldu. 500'den fazla firmayı ziyaret eden iş ve meslek uzmanları 2 bin 500'den fazla istihdam talebi aldı. Yapılan çalışmalar sayesinde 2017 yılının ilk altı ayında yaklaşık 50 bin yeni istihdam oluşturuldu. Burkay, yıl sonuna kadar 80 bin kişilik istihdam hedefini aşacaklarını belirtiyor.

TÜYAP Bursa
Tüyap Bursa Fuarcılık A.Ş. www.tuyap.com.tr

BURSA'NIN ÜRETİMİ, İHRACATI VE TANITIMI İÇİN ÇALIŞIYORUZ

BTSO
BURSA TİCARET VE SANAYİ ODASI

" BURSA'NIN GÜCÜ" TÜYAP BURSA ULUSLARARASI FUAR VE KONGRE MERKEZİ

TÜYAP BURSA FUARCILIK A.Ş. 2017 İKİNCİ YARIYIL FUAR TAKVİMİ

- **EV STİL FUARI** — **28 Eylül - 1 Ekim 2017**
  2. Tasarım ve İnovasyon Odaklı Ev Dekorasyonu Fuarı
- **BURTARIM 2017** — **11 - 15 Ekim 2017**
  Bursa 15. Uluslararası Tarım, Tohumculuk, Fidancılık ve Süt Endüstrisi Fuarı
- **BURSA 10. ULUSLARARASI BURSA HAYVANCILIK VE EKİPMANLARI FUARI** — **11 - 15 Ekim 2017**
- **BURSA 3. ULUSLARARASI BURSA BLOK MERMER FUARI 2017** — **25 - 28 Ekim 2017**

(Tüyap Bursa Fuarcılık A.Ş. fuar programında her türlü değişiklik yapma hakkını saklı tutar.)

BURSA ENDÜSTRİ ZİRVESİ

- **BURSA METAL İŞLEME TEKNOLOJİLERİ FUARI** — **30 Kasım - 03 Aralık 2017**
  16. Uluslararası Metal İşleme Makineleri, Kaynak, Kesme, Delme Teknolojileri, El Aletleri, Pnömatik ve Hidrolik Fuarı
  "Depolama, İstifleme Özel Bölümü"
- **BURSA SAC İŞLEME TEKNOLOJİLERİ FUARI** — **30 Kasım - 03 Aralık 2017**
  9. Uluslararası Sac, Boru, Profil İşleme Teknolojileri ve Yan Sanayileri Fuarı
- **OTOMASYON FUARI 2017** — **30 Kasım - 03 Aralık 2017**
  Bursa 15. Uluslararası Elektrik, Elektronik ve Makine Otomasyonu Fuarı
- **KALIP AVRASYA 2017** — **30 Kasım - 03 Aralık 2017**
  Bursa 10. Kalıp Teknolojileri ve Yan Sanayiler Fuarı
- **3. İŞ VE İŞÇİ GÜVENLİĞİ, SAĞLIĞI VE EKİPMANLARI FUARI** — **30 Kasım - 03 Aralık 2017**

BURSA Ulu Şehir

TÜYAP BURSA FUARCILIK A.Ş.

Merkez Ofis / Fuar Alanı: Altınova Mah. Fuar Cad. 25 / 1 16250, Osmangazi - Bursa
Tel: 0224 211 50 81 - 89 (Pbx) **Faks:** 0224 211 22 16 - 211 27 22 - **E-posta:** tuyapbursa@tuyap.com.tr

KOSGEB Destekleyen Kuruluş · Bursa Büyükşehir Belediyesi · ufi Küresel Fuar Endüstrisi Birliği Üye Kuruluş · TEYD Üye Kuruluş Türkiye Fuar Yapımcıları Derneği · Aşıkhava Reklam · Almira Hotel Bursa Fuar Resmi Oteli

TÜYAP BURSA

TÜYAP BURSA ULUSLARARASI FUAR VE KONGRE MERKEZİ
Altınova Mah. Fuar Cad. 25/1 16250, Osmangazi / Bursa

"Bursa'nın Gücü"

BU FUARLAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.

ADVERTORIAL

Hilton Bursa'da Keyifli Konaklamalar, Verimli Toplantılar

Hilton Bursa Convention Center & Spa şehir merkezi, iş ve alışveriş merkezleri ile tarihi mekanlara kolay erişim imkanı tanıması ve İstanbul, Ankara, İzmir gibi önemli şehirlerin yollarını birbirine bağlayan noktada yer alması nedeniyle oldukça önemli bir konuma sahip.

Şehir merkezine 10 dakika, Yenişehir Havaalanı'na 50 dakika, İdo terminaline 20 dakika, Budo terminaline ise 25 dakika uzaklıktaki konumu nedeniyle son derece lojistik avantaja sahip olan Hilton Bursa Convention Center & Spa, toplam 187 odalı ve 329 adet yatak kapasiteli. Otelde her türlü beğeniye uygun olarak tasarlanan odalar, Queen Oda, Twin Oda, Corner Oda, King Executive Oda, Twin Executive Oda, Executive Corner Oda, Corner Suite, Ottoman Suite, Executive Suite, Presidental Suite konseptlerinde misafirlerini ağırlıyor.

KONFORLU ODALAR

Şehir veya Uludağ manzaralı seçenekleri bulunan odalar, sesli mesaj ve bilgi hafızalı telefon, 40 inç LCD TV, minibar, kasa, kablosuz internet, çalışma masası ve ergonomik sandalye, uzaktan belge yazdırma, çay kahve seti, elektronik termostat, merkezi ısıtma/soğutma, duş, küvet, saç kurutma makinesi, banyoda telefon, alarmlı radyo, özel tasarlanmış Hilton Serenity yatak, yastık menüsü, HD kanallar, ütü ve ütü masası gibi bütün ihtiyaçları karşılayacak biçimde düzenlenmiş durumda.

TOPLANTILAR İÇİN TAM DONANIM

Hilton Bursa Convention Center & Spa, toplantılar için gereken tüm donanıma sahip. Bose ses ve görüntü sistemi, Creaton otomasyon sistemi, toplantı odaları arasında bağlantı imkanı, PC, video, DVD bağlantıları, özel şirket ağına erişim imkanı, barkovizyon, perde, telsiz/yaka mikrofonu, yazı tahtası, kürsü, bayrak direği, balo salonunda PanTiltZoom kameralar, kablosuz internet gibi ihtiyaçlar en uygun çözümleri sunuyor. Bursa'nın en büyük Balo Salonu ve belirtilen donanımlara sahip 12 adet toplantı salonu ile Hilton Bursa, etkinlikleriniz için sizleri bekliyor.

AYRICALIKLI HİZMETLER

Otelde 24 saat oda servisi, kablosuz internet, uyandırma servisi, kapalı ve açık otopark, çamaşırhane, kuru temizleme ve ütü, doktor ve hemşire hizmetleri, 24 saat açık business center, Brasserie Restaurant, Skylight Restaurant & Bar, Atrium Lounge, Patisserie Vivienne, Speedcity Eğlence Merkezi de sunulan diğer hizmetler arasında.

REKREASYON ALANLARI

Isıtmalı kapalı yüzme havuzu, Türk hamamı, VIP Türk hamamı, fitness center, sauna, Uludağ manzaralı spa dinlenme alanı, VIP spa odası, buhar odası, macera duşları, Speedcity eğlence merkeziyle küçük rekreasyon ve eğlence alanları sunuyor.

RESTAURANT

Venue	Cuisine	Capacity (Indoor / Outdoor)
Brasserie Restaurant	Italian Cuisine	164/52
Skylight Restaurant&Bar	World and Local Cuisine	110/12
Atrium Lounge&Patisserie Vivienne	Hot and cold Beverage Dessert cake and chocolate all day long	102/28

DERİN KALIP

automotive

TRplas OTOMOTİV
PLASTİK LOJİSTİK TURİZM SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

izo-pek®
İzolasyon Ambalaj Lojistik Plastik Metal San. ve Tic. Ltd. Şti

Çalı Mahallesi 24.Sokak No:10 Nilüfer Bursa / Türkiye
Telefon : 0224 441 90 15 Fax : 0224 441 90 45
derinkalip@derinkalip.com www.derinkalip.com

“Çekirge Meydanı yeni çehresine kavuşuyor”

Osmangazi Belediyesi’nin Çekirge Meydanı’na yeni bir görünüm kazandıracak Çekirge Meydanı Proje Yarışması’nda kazanan projeler, Başkan Mustafa Dündar’ın katıldığı törenle ödüllendirildi. Osmangazi Belediye Başkanı Mustafa Dündar, “Bursa, Osmanlı’yı kuran evrensel bir şehir. Bundan dolayı yapmış olduğumuz birçok faaliyet uluslararası nitelik taşıyor. Bu yönüyle baktığımız zaman Çekirge Projesi de sadece Çekirge’nin projesi değil, Bursa’nın, hatta Bursa çıkışlı imparatorluğun projesi olmalı” dedi.

Çekirge, Bursa’nın tarihiyle adıyla, yeşiliyle, kaplıcasıyla özdeş en eski semtlerinden biri. Osmangazi ilçesinin ulaşım, yerleşim ve turizm gibi pek çok alanda omurgası olan semt, yanlış imar uygulamaları, yoğun araç trafiği, coğrafi yapısının doğru kullanılmaması gibi nedenlerle doğal, tarihi ve kültürel yapısından uzaklaşarak bugüne gelmişti. İşte bu noktada Osmangazi Belediyesi, Çekirge mahallesine yeniden tarihi kimliğini kazandırmak ve bölgeye yeniden hayat vermek amacıyla bir proje yarışması başlatmıştı. Osmangazi Belediyesi’nin Çekirge Meydanı’na yeni bir görünüm kazandıracak Çekirge Meydanı Proje Yarışması’nda kazanan projeler, Başkan Mustafa Dündar’ın katıldığı törenle ödüllendirildi.

“ÖĞRENEREK ÜRETİYORUZ”

Soğanlı Kültür Merkezi’nde düzenlenen kolokyum toplantısında ödül alan eserlerin sunumu gerçekleştirildi. Sunumlarla birlikte projeler ayrı ayrı değerlendirilirken, jüri üyesi ve katılımcılar arasında karşılıklı soru cevaplarla çalışmalar hakkında fikir alışverişinde bulunuldu. Osmangazi Belediye Başkanı Mustafa Dündar’ın ev sahipliğinde gerçekleştirilen kolokyum toplantısı ve ödül töreninde konuşan Osmangazi Belediye Başkanı Mustafa Dündar, “Bursa’nın dönüşümünü hedefleyen ciddi projeleri hayata geçiriyoruz. Farklı bir çalışma sistemimiz var. Biz her şeyi bilmiyoruz. Bazı şeyleri öğrenmeye çalışıyoruz ve bunu herkese

Ak Parti Bursa Milletvekili **Muhammet Müfit Aydın**

“YENİ SİNAN’LAR ÇIKABİLİR”

BÜYÜK KATKI Kolokyuma katılan AK Parti Bursa Milletvekili Muhammet Müfit Aydın da şehre büyük katkı sağlayan bu projeye imza atan Osmangazi Belediye Başkanı Mustafa Dündar’ı kutladı ve şöyle konuştu: “Bu kadar ehil ve meslek erbabı kimlikleri bir araya getirmek kolay değil. Burada yeni Mimar Sinan’ların olabileceğini çok iyi bilelim.

BURSA’YA YAKIŞIR Bugün de gerçekten bu vasıflara uygun insanlar çıkabilir. Yeter ki, biz bunu araştırıp bulmaya gayret edelim. Herkesi memnun etmek çok zor ama ben buradaki oluşumu takdirle karşılıyorum. Halkın nabzını yoklayarak bizleri de bir araya getiren Osmangazi Belediyesi’ni de kutluyorum.”

"SADECE ÇEKİRGE'NİN DEĞİL, İMPARATORLUĞUN PROJESİ"

ULUSLARARASI NİTELİK Bursa, Osmanlı'yı kuran evrensel bir şehir. Bundan dolayı yapmış olduğumuz birçok faaliyet, uluslararası nitelik taşıyor. Bu yönüyle baktığımız zaman Çekirge Projesi de sadece Çekirge'nin projesi değil Bursa'nın hatta Bursa çıkışlı imparatorluğun projesi olmalı.

BÖLGEYE DEĞER KATACAK Bu şekilde tarihimizi bilerek bir şey gerçekleştiriyorsak, o proje de uygulandığı bölgeye değer katar. Yarışmaya katılan projeler arasında uygulanabilir projeleri görmek bizleri memnun ediyor. Herkesin fikri bir noktada birleşiyorsa, iyi bir sonucun ortaya çıkacağına inanıyoruz.

soruyoruz. Bursa'nın Osmangazi'nin en uç noktasında bir vatandaş veya şehir merkezindeki simitçi de dahil olmak üzere herkesin farklı bir bakış açısı var. Biz oralardan önerileri, şikayetleri toplayarak belediyedeki teknik arkadaşlarımızla bu işleri konuşarak projeyi üretmeye çalışıyoruz" diye konuştu.

46 PROJEDEN 7'Sİ FİNALDE

Çekirge Meydanı Proje Yarışmasına toplam 46 proje katıldı. Bunlardan 42'sinin değerlendirilmeye alındığını belirten Osmangazi Belediye Başkanı Mustafa Dündar, "Finale kalan 7 tane proje var. Süreç hızlıca devam ediyor ve finale kalan projelerden dereceye girenler hakkında işin teknik üstadı kişiler kolokyumda görüşlerini açıklıyor. Böylece projeler hem vatandaş hem işin teknik kısmıyla ilgili Uludağ Üniversitesi'nden hocalarımız tarafından değerlendirilip, görüş ve önerileri alınmış oluyor. Bunun dışında Çekirge'de yaşayan vatandaşlarımızla da bir araya gelerek onların da önerilerini alacağız. Bazen o bölgede yaşayanlar, mimardan, mühendisten çok daha güzel görüş ve öneriler ortaya koyuyor" dedi.

"EN İYİ PROJE ÜRETME YÖNTEMİ"

Yarışmanın Jüri Başkanı ve Uludağ Üniversitesi Mimarlık Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Nilüfer Akıncıtürk, kentin en prestijli bölgesinde gerçekleştirilecek düzenleme için yarışma düzenlemenin, idarenin kentliye verdiği değeri gösteren çok önemli bir uygulama olduğunu söyledi. Prof. Akıncıtürk, "Bu yöntem, bir idarenin en iyi proje üretme yöntemi. Uygun sürede ve eşit şartlarda bir yarışma süreci geçirdik. Jüri seçiminde de farklı kurum ve kuruluşlar arasında seçimler yapıldı. Bu yarışmalar, yarışmacılara, jüriye ve kolokyuma katılanlara çok şey kazandırıyor. Osmangazi Belediyesi'nin mülkiyet ve kamulaştırma kavramına ekonomik

bir proje olarak bakmaması çok dikkatimizi çekti. İyi bir proje uygulanacağını anladık. Ödül alan arkadaşlarla yürütmenin sonuna kadar birlikte olacağız" diye konuştu.

Konuşmaların ardından yarışmada dereceye giren eserlerin sahiplerine ödülleri verildi. Osmangazi Belediye Başkanı Mustafa Dündar, ayrıca jüri üyelerine ve danışma kuruluna da katkılarından dolayı plaket takdim etti.

YENİLİĞİN MİMARI **BTG İNŞAAT**

2005 yılında inşaat mühendisi Berat Göral, bir dönem farklı firmalarla çalıştıktan sonra BTG İnşaat'ı kuruyor. İlk projelerini kuruluşunun hemen ardından yapan BTG inşaat, bugüne kadar gerçekleştirdiği her projesinde bir öncekinden daha iyisini yapmayı ana hedef olarak belirliyor kendine.

2005 yılında "**Seçkin Konutların Mimarı**" sloganıyla yola çıkan BTG İnşaat, genç ve dinamik yapısını vurgulayarak yoluna devam ediyor.

Bursa'da akıllı ev sistemini ilk uygulayanlardan biri olan BTG İnşaat, müşteri memnuniyetinin ön planda olduğu, hayata geçirilen tüm projelerde insana, doğaya, çevreye ve topluma saygılı olarak süreklilik ilkesini yerine getiren, yenilikçi ve öncü bir firma olarak anılmaktadır.

Bölgesel Marka Değil, Ulusal ve Uluslararası!

Gerek satış stratejisi, gerek satış sonrası hizmetleri ve müşterileriyle kurduğu bağlar açısından örnek olacak uygulamaları hayata geçiren BTG İnşaat, bölgesel bir markadan, ulusal ve uluslararası bir markaya dönüşme konusunda çıtasını yükseltmeye devam ediyor. Şehrin Yıldızları Gayrimenkul Ödülleri'nde "En İyi Dijital Medya Kampanyası, En İyi Pazarlama Kampanyası, En İyi Akıllı Konut Projesi ve En İyi Peyzaj" ödüllerinin sahibi olarak başarısını taçlandırdı. BTG inşaat'ın yapmış olduğu Beşevler'de Trio Live, Nilüfer'de Epik Smart Loft, Mahalle 222 gibi projelerinin başarısından sonra yeni projesi "**Keşfetmeye Hazır Mısınız?**" sloganıyla lansmanı yapılan İnventum'un satışları devam etmekte.

Beşevler Trio Live

Bursa Nilüfer İlçesi Beşevler Bölgesi'nde olan Trio Live projesi 3 blok ve toplam 94 daireden oluşmasının yanı sıra zengin sosyal donatı alanlarına sahip.

Epik Smart Loft

Bursa Nilüfer'de yenilikçi bir yaşam anlayışıyla inşa edilen Epik Smart Loft projesi tamamı 1+1 dubleks dairelerden meydana geliyor. Bu projede canlı müzik odası ve aktivite odası daire sahiplerinin hizmetinde olacak. Epik Smart Loft'un en dikkat çekici özelliği ise; 5 metre tavan yüksekliğine sahip dairelerden meydana gelmesi.

Mahalle 222

Nilüfer'in merkezi Altınşehir'de yükselen proje 4 blok ve 222 daireden oluşuyor. Konut alıcılarına kişiselleştirilmiş bir yaşam vaat eden proje; akıllı ev sistemi teknolojileri, sosyal donatı alanları ve lokasyonuyla bölgenin öne çıkan projeleri arasında yer alıyor. Nilüfer'in yükselen değeri Mahalle 222 projesi Şehrin Yıldızları Gayrimenkul Ödülleri'nde "En İyi Peyzaj" ödülünü aldı.

KEŞFETMEYE HAZIR MISINIZ?

INVENTUM

BTG İnşaat Yeniliği Keşfettirmeye Hazır; **INVENTUM**

Konut sektörünün yenilikçi firması BTG İnşaat Bursa 23 Nisan Bölgesi'nde hayatı keşfetmeye çıkaran Inventum projesini alıcılarıyla buluşturmaya başladı. BTG İnşaat, evinizin dışındaki hayatınıza değer katarak her adımda sevginizi paylaşarak çoğaltacağınız İnventum'da daha yenilikçi, teknolojik daha huzurlu bir ortamda yaşama şansını sunuyor. Toplamda 189 daireden ve 3 bloktan oluşan BTG'nin yeni projesi İnventum geniş daire metrekareleri ve zengin donatı alanlarıyla dikkat çekerken, projede; açılır-kapanır yüzme havuzu, akıllı ev sistemi, kapalı otopark, siteye kartlı giriş-çıkış sistemi, çocuk parkı ve dinlenme alanı bulunuyor.

Inventum Daire Satışları Hızla Devam Ediyor!

Günlük yaşamınızı kolaylaştıracak modern mimarisiyle Inventum İzmir Yolu üzerinde, metro, market, okul ve diğer ulaşım yollarına merkezi konumda. Yoğun iş temposunun yorgunluğunu atmak için biraz da sosyal yaşam diyorsanız, Inventum'da buna da sahipsiniz. Ayrıca futbol ve basketbol sahası, koşu parkuru, açık spor alanı, yeşil alan ve dinlenme alanı ile sizi ve çocuklarınızı doğa ve sağlık ile buluşturuyor. Yeni hayatı keşfetmek isteyenlerin tercihi Inventum'un daire satışları hızla devam etmekte. Sosyal donatı alanları ve merkezi konumu ile öne çıkan Inventum projesinde aynı zamanda cazip kredi oranları ve peşin alımlarda özel indirim imkanları bulunuyor.

#yenihayatinikesfet
#teknolojiyikesfet
#sagligikesfet
#dostlugukesfet
#kolayligikesfet
#degisimikesfet
#konforukesfet
#tarzinikesfet
#mutlulugukesfet
#tasarimikesfet
#kaliteyikesfet

inventum.btginsaat.com.tr | 444 9 284

Özlem Aydın Ayvacı / oaydin@capital.com.tr

Bursa, otomotivin başkentidir

Sarıgözoğlu A.Ş. kalıp konusunda otomotivin global markalarının neredeyse tamamının tedarikçisi konumunda. Şirket ABD'den Çin'e geniş bir yelpazede hizmet veriyor. Sarıgözoğlu A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Sarıgözoğlu, hedef pazarlarının Avrupa özellikle Almanya olduğunu söylüyor. Sarıgözoğlu, Bursa yatırımlarını yaptıkları 2009'dan bu yana şirket büyüklüklerinin 2'ye katlandığını söylüyor ve "2011-2013 yılları arasında en hızlı büyüyen 100 şirket arasına girme başarımıza ek olarak İSO ilk 500'e de girebilecek ciro seviyesini yakaladık" diyor.

Şirketiniz ne zaman kim tarafından kuruldu? Şirketinizin bugünlere gelmesinde önemli adımlar neler oldu?

Şirketimiz 1957 yılında İzmir'de babamız rahmetli İsmail Sarıgözoğlu tarafından kuruldu. Bu yıl 60'ıncı kuruluş yılımızı kutlamanın gurur ve heyecanını yaşıyoruz. Beyaz eşya ve otomotiv sanayinin tüm kilometre taşlarında emek ve kalıcı izlerimiz var. Başlangıçta yedek parça üretirken traktör ve kamyon fabrikalarının kurulup üretime geçtiği 60'ların ilk yarısından itibaren ana sanayiye parça üretme başarısı gösterdik. O yıllarda hurdaya ayrılmış haldeki zeytinyağı ve pamuk preslerini modifiye ederek kaporta basacak hale getirdik. Zamanla tasarımını ve üretimini yaparak önce kendi ihtiyacımız olan presleri yarattık. Hemen ardından yurt içi ve yurt dışı müşterilerimize bu presleri üretip sevketmeye başladık. İlk müşterilerimiz Bursa'da kurulu otomotiv yan sanayicileri idi. Bu nedenle Bursa'nın bizim şirket tarihimizde çok özel bir yeri var.

Sizin için dönüm noktaları neler oldu? Hangi yönetim modelini uyguluyorsunuz?

Bursa fabrikamızı kurmaya karar verdiğimizde önümüzde iki yol vardı. Ya mevcut üretim yöntemlerini kullanarak bir şube fabrika ya da teknoloji ve kapasite olarak pazara bir yenilik sunacaktık. İkinci yöntemi seçtik ve 30.000 metrekare kapalı alanı olan büyük bir tesis kurduk. Yan sanayi olarak Türkiye'nin ilk G-1 tandem pres caddesini sektöre kazandırdık. Bugün Bursa fabrikamız 300 çalışanı ile ve 3 adet robot otomasyonlu tandem pres caddesine sahip. Bursa'da daha atak olacağımız bir dönem başladı. Aksaray'daki yatırımımız da bize çok önemli stratejik katkılarda bulunuyor. Sadece Mercedes Benz'in Aksaray'daki kamyon tesislerinin tedarikçisi olarak kalmayıp başta Almanya olmak üzere Brezilya'ya kadar parça göndermekteyiz. Aksaray fabrikamız için de G-1 pres caddesi ve robotların siparişini verdik.

Üretim tesislerinizden söz eder misiniz?

Halen 3 ilde 4 fabrika ile hizmet veriyoruz. Merkezimiz olan Manisa'da kalıp ve pres metal fabrikası; Aksaray ve Bursa'da ise birer pres metal fabrikası faaliyette. Toplamda 1.000 çalışanımız var. Bu fabrikaların tamamı OSB'lerde kurulu.

En çok nereye ihracat yapıyorsunuz?

Kalıp konusunda otomotivin global markalarının neredeyse tamamına yakını, devamlı müşterimiz . ABD'den Çin'e geniş bir yelpazede hizmet veriyoruz. Ama hedef pazarımız Avrupa hatta nokta atışı olarak Almanya. Bugünlerde en önemli kalıp yatırımımız 2.000 tonluk Türkiye'nin en büyük try-out presi. Başlıca müşterilerimiz seri parça üretimi ve kalıpta Fiat-Tofaş, Renault, Daimler, Mercedes Benz Türk, Bosch Termoteknik, Ford Otosan, Audi, Otokar. Ford Otosan bizim ciromuzda en büyük paya sahip. Türkiye fabrikalarında hafif ve ağır ticari araç üretimine destek olurken, ABD'de üretilen Transit'in çok sayıdaki parçalarının da tedarikçisi konumundayız. Bursa'ya yatırım kararımız ve G-1 pres caddesi kurmaya karar vermemiz öncelikle Ford-Otosan'ın motivasyonu ile gerçekleşti.

"3 YILDA 2 KAT BÜYÜDÜK"

TASARIM ÖNCELİKLİ Ar-Ge ve Tasarım Merkezi konularındaki çalışmalarımız son aşamada. Önceliği Tasarım Merkezi'ne vereceğiz. Ayrıca TİM'in bünyesinde gerçekleşen inovasyon çalışmalarında da etkiniz. Yalın üretim konusunda çalışmalarımız semeresini vermeye başladı.

BURSA'YA AÇILACAĞIZ 2009'dan bu yana yani Bursa fabrikamızın faaliyete geçtiği yıl şirketimizin büyüklüğü her alanda 2'ye katlandı. 2011-2013 yılları arasında en hızlı büyüyen 100 şirket arasına girme başarımıza ek olarak İSO ilk 500'e de girebilecek ciro seviyesini yakalamış durumdayız. Kurumsallaşma ve 3'üncü kuşağın adaptasyonu sürecimize ek olarak borsaya açılma planlarımız da yakın gündemimizi oluşturuyor.

Bu işte nice yıllarımız
Birlikte nice yollarımız var

Hayatın daha güvenli, daha konforlu, daha güzel, daha mutlu,
daha heyecan dolu, daha eğlenceli, daha huzurlu, daha öğretici,
daha coşkulu, daha sanatsal, daha sportif, daha sağlıklı, daha temiz,
daha birlik beraberlik içinde ve daha değerli olması için
hep daha fazlasını yapmak için çalışıyoruz.

Hayatın her yerinde, hep beraber.

BURSA BETON

Bursa Beton San. ve Tic. A.Ş. bir Bursa Çimento Fab. A.Ş. kuruluşudur.

Genel Müdürlük Hacıilyas Mh. Ulubatlı Hasan Blv. N:106 BURSA
T: 444 16 22 **F:** 0.224.270 84 84 **GSM:** 0.533.570 87 70 (5 Hat)

444 16 22

www.bursabeton.com.tr
www.betonurunler.com

“Bursa’ya katkı sağlamaya devam”

Sektörde 16 yılını geride bırakan Tüyap Bursa Fuarcılık A.Ş., kent ekonomisine katkı vermeye devam ediyor. Bugüne kadar 257 farklı fuar projesini hayata geçirdiklerini ve 9 milyon 443 bin 279 ziyaretçi ağırladıklarını belirten Tüyap Bursa Fuarcılık A.Ş., Genel Müdürü İlhan Ersözlü, “Yurtdışında etkili tanıtım çalışmaları yapıyoruz. Tüyap yurtdışı ofisleri, Ekonomi Bakanlığı ve Bursa Ticaret ve Sanayi Odası organizasyonları ile Bursa’nın dünyaya açılan penceresi olan fuarlara yeni alıcılar getiriyoruz” diyor.

Bursa’nın ticari potansiyelini artıran, ekonomiye katkı sağlayan, üretime yönelik sektörel nitelikli fuarları ile öne çıkan Tüyap Bursa Fuarcılık A.Ş., fark yaratmaya devam ediyor. Üretim değerleri, bölgeden yapılan ihracat ve yurtiçi pazar payı dikkate alındığında tüm sektörlerin ihtiyaç duyduğu potansiyelde fuarlar düzenleyen Tüyap Bursa Fuarcılık A.Ş., sektörde 16 yılını geride bıraktı. Kuruluşundan bu yana 75 ülkeden 32 bin 862 firma ve firma temsilciliğinin katılımı ile düzenlediği 257 farklı fuar projesinin yanı sıra, yurtdışındaki 85 farklı ülkeden organize edilen 9 milyon 443 bin 279 ziyaretçiye, yurtiçinden ise 78 ilden gelen profesyonellere ev sahipliği yaptıklarını belirten Tüyap Bursa Fuarcılık A.Ş., Genel Müdürü İlhan Ersözlü, “Türkiye’ye 1-3 saatlik uçuş mesafesinde olan, 60 kadar ülkeyi ve dolayısıyla 1 milyar 500 bin kişiyi hedefimize aldık. Tüyap yurtdışı ofisleri, Ekonomi Bakanlığı ve Bursa Ticaret ve Sanayi Odası organizasyonları ile Bursa’nın dünyaya açılan penceresi olan fuarlara yeni alıcılar getiriyoruz” diyor.

Tüyap Bursa Fuarcılık A.Ş., Genel Müdürü İlhan Ersözlü, dergimizin sorularını yanıtladı:

Tüyap Bursa, çalışmalarına nasıl devam ediyor?

Şimdiye kadar düzenlediğimiz ve bu tarihten sonra organize edeceğimiz yeni fuarlar ile birlikte Tüyap Bursa Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi’nin önümüzdeki dönemde de etkili ve güçlü buluşmaların yapıldığı bir merkez haline gelmesi için çalışıyoruz. Bursa’ya nitelikli ve marka değeri olan fuarlar kazandırmak adına güçlerimizi birleştirdiğimiz Bursa Ticaret ve Sanayi Odası iş birliği ile Bursa’nın fuarcılıkta vizyonunu genişleterek, ülke ve şehir sanayisine ve ticaretine katkı sağlamaya devam edeceğiz.

Hedef için nasıl bir strateji izliyorsunuz?

Fuarların tanıtım ve pazarlama çalışmalarında Türkiye’ye 1-3 saatlik uçuş mesafesinde olan, 60 kadar ülkeyi hedefimize aldık. Bunların nüfusu yaklaşık 1,5 milyar. Böylesine geniş bir alanı hedefliyoruz Bu coğrafyalarda yapılan etkili tanıtımlar, Tüyap yurtdışı ofisleri, Ekonomi Bakanlığı ve Bursa Ticaret ve Sanayi Odası organizasyonları ile Bursa’nın dünyaya açılan penceresi olan fuarlara yeni alıcılar getiriyoruz. Bunun başarılı olduğunu Bursalı sanayicilerden aldığımız olumlu geri dönüşlerden de anlıyoruz.

Kent ekonomisine ne tür faydalar sağlıyorsunuz?

Çalışmalarımızla sadece fuar merkezindeki ticarete değil, şehir dinamiklerine de etki ettiğimizi görüyoruz. Fuarcılık konusuna hizmet veren 20’ye yakın sektör var; bu hem istihdama hem de ekonomiye katkıdır öncelikle. Fuar zamanı otellerin doluluk oranının artması, restoranların kalabalıklaşması ve şehir ekonomisine yapılan büyük katkı ile yeni yatırım alanlarının doğmasına olanak sağlıyoruz. Hepimizin ortak hedefi; Bursa’nın fuarcılıkta önümüzdeki 5 yıl içerisinde İstanbul ile birlikte, ülkemizin en önemli şehri haline gelmesi yönündedir. Bu bakımdan Bursa şehir yönetimi ve halkı, Tüyap Bursa Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi’nde düzenlenen fuarları çok önemsiyor ve sahipleniyor. Biz de bu güveni boşa çıkarmamak adına çok çalışıyor, tanıtım ve pazarlama politikalarımızı bu yönde sürdürüyoruz. Tüyap Bursa Fuarcılık A.Ş. olarak, bundan sonraki yıllarda da çalışmalarımız sürecek. Fuar sayısını ve konularını artırarak hem yurtdışından hem de yurtiçinden ilgilileri Bursa’ya getirerek, kentin tanıtımına, ülke ve şehir sanayisine ve ticaretine katkı sağlamaya devam edeceğiz.

1 PATENT FİRMASI TÜRKİYE
RESMİ İSTATİSTİKLERE GÖRE 1995'TEN BERİ

TOP 10 PATENT FİRMASI DÜNYA
ULUSLARARASI MARKA VERİLERİNE GÖRE

DESTEK
Hep yanınızda!

Neden **Destek Patent**?

- Ulusal ve Uluslararası Alanda 150.000'den Fazla Marka
- 30.000'in Üzerinde Patent / Faydalı Model
- Güçlü Teknolojik Altyapı
- Türkiye ve Avrupa'da 19 Şubesiyle Yaygın Hizmet Ağı
- 250.000'e Yakın Endüstriyel Tasarıma Danışmanlık ve Vekillik
- 200'e Yakın Ülkeye Yayılan Hizmet Ağı

DESTEK PATENT

destekphone: 444 43 44 | www.destekpatent.com.tr
Eclipse Business D Blok No:5, Maslak 34398 İstanbul
T. 0212 329 00 00 **F.** 0212 346 02 64

“Dünya markası olmayı hedefliyoruz”

Marmarabirlik, Güney Marmara Bölgesi'nde, ortaklarının ürettiği zeytinleri, sofralık zeytin, zeytinyağı ve zeytin ezmesi şeklinde işleyerek, yurt içi ve yurt dışı piyasalarda pazarlıyor. Marmarabirlik Yönetim Kurulu Başkanı Hidamet Asa, 2016’da 373 milyon TL ciroya ulaştıklarını 2017’de ise 400 milyon TL ciroya ulaşmayı hedeflediklerini söylüyor. Asa, “Öncelikli hedefimiz, ortalama 250 milyon TL alım bütçesiyle en az 50 bin ton ürün almak. Depolama kapasitemizi 100 bin tona, ihracatımızı 30 milyon dolarlara taşımak istiyoruz. Marmarabirlik markasını yeni pazarlara ulaştırarak bir dünya markası haline getirmeyi hedefliyoruz” diyor.

Marmarabirlik, sofralık zeytinle birebir özdeşleşen bir coğrafyada kendi topraklarından doğmuş bir marka. Sektörün lider şirketi olan Marmarabirlik, 8 kooperatifi ve 32 bin üretici ortağından aldığı güçle yurt içinde ambalajlı zeytin pazarının yüzde 90’ına hakim, raf payı ve satış devir hızı en yüksek olan marka konumunda. Marmarabirlik, Güney Marmara Bölgesi'nde, ortaklarının ürettiği zeytinleri, sofralık zeytin, zeytinyağı ve zeytin ezmesi şeklinde işleyerek, yurt içi ve yurt dışı piyasalarda pazarlıyor. Marmarabirlik Yönetim Kurulu Başkanı Hidamet Asa, 2016’da 373 milyon TL ciroya ulaştıklarını 2017’de ise 35 bin ton satış yapmayı ve 400 milyon TL ciroya ulaşmayı hedeflediklerini söylüyor. Asa, “Uzun vadede ise ürün satışlarımızı yılda 50 bin tonlara çıkarmayı hedeflemekteyiz. Önümüzdeki dönemde öncelikli hedefimiz, ortalama 250 milyon TL alım bütçesiyle en az 50 bin ton ürün almak. Yeni depolama tesisleriyle Marmarabirlik'in 8 kooperatifindeki toplam depolama kapasitesini de 70 bin tonlardan 100 bin tonlara çıkarmayı planlıyoruz. Marmarabirlik'in ihracatını 30 milyon dolarlara taşıyarak, 32 bin ortağımıza ve ülkemize daha fazla kazanç sağlayacağız” diyor. Marmarabirlik Yönetim Kurulu Başkanı Hidamet Asa, sorularımızı şöyle yanıtladı:

2016 yılı nasıl geçti? Üretim kapasitesi, yıllık üretim, satış ve ihracat rakamlarınızı paylaşır mısınız?

2016 yılında 34 bin ton ürün satışı gerçekleştirerek 373 milyon TL net ciro elde ettik. 2016 yılında 6 bin 190 ton ihracatla Marmarabirlik tarihinde bir ilk daha yaşandı. Marmarabirlik, bu yıl da sektörün ihracat şampiyonu olarak 5’inci kez şampiyonluk ödülünü aldı. Aktif büyüklük, öz kaynak, ciro ve kârlılık rakamlarında yukarı yönlü bir artış ivmesi yakaladık. Göreve geldiğimiz 2010 yılından bu yana geçen 6 yıllık süreçte yeni yatırımlar ve artan satış rakamlarıyla birlikte günlük üretim 200 ton seviyelerine, yıllık üretim kapasitemizse yaklaşık 55 bin tonlara yükseldi. 2009 yılında Marmarabirlik'in öz kaynakları 111 milyon TL iken 2016-2017 iş yılının ilk 6 aylık döneminde 331 milyon TL, 2009 yılında aktif büyüklük 201 milyon TL iken yine 2016-2017 iş yılının ilk 6 aylık döneminde 434 milyon TL'ye ulaştı. Kısaca Marmarabirlik, örnek bir yönetim ve ekip çalışmasıyla her geçen yıl büyüyen, yatırım yapan, daha çok alan, daha çok satan, ortaklarının ürün bedellerini 1 TL kredi kullanmadan hatta peşin ödeyen bir kurum haline geldi. Bu süreçte elde edilen kârlılıkla yeni depolama tesisleri inşa ettik. Entegre tesislerimizde kapasite artırıldı, ortaklarımızdan ürün alım kapasitesi iyileştirildi. Ortaklarımızın kazançlarının artırılması için yapılan yatırımların toplam tutarı 60 milyon TL’yi buluyor. Marmarabirlik, 2017 yılında ortaklarımıza kendi öz kaynaklarımızdan kâr payı dağıtan bir yapıya kavuştu.

Sizin için dönüm noktaları neler oldu? Hangi yönetim modelini uyguluyorsunuz?

2010 yılında kurduğumuz Ar-Ge departmanımızın gerçekleştirdiği çalışmalar sonucunda, yurtdışında etnik pazar dışındaki tüketicinin damak tadına uygun az tuzlu ürünler geliştirildi. Az tuzlu ürünlerimiz başta Avrupa ve Amerika olmak üzere pek çok ülkede büyük beğeni kazandı. Bu durum ihracat rakamlarımıza da yansıdı. Bunun yanında Avrupa'da tekli bayilik sisteminin kaldırılmasıyla birlikte her geçen yıl yurt dışı satışlarımız daha da arttı.

Çoklu bayilik sistemine geçilmesinin ardından yurtdışı satışlarımız 2010'dan önceki 5 yıllık ortalamamıza göre, 3 bin 500-4 bin tonlardan 6 bin tonlara çıktı ve yüzde 70'lik bir artış yaşandı. Bunun yanında gerek yurt içinde gerekse yurt dışında yerel ve bölgesel zincir marketlere yönelik çalışmalarımız önemli sonuçlar verdi. Öncelikle satış rakamlarımızda olmak üzere aktif büyüklük, öz kaynak ve ciromuzda her geçen yıl daha fazla artış sağladık. Marmarabirlik'in satışlarının artmasıyla birlikte daha fazla ürün alımı yapılması gerektiğinden entegre tesislerimizde ve kooperatiflerimizde üretim ve depolama kapasitesinin artırılması için yeni yatırımlar yapıldı. Yeni yatırımlarla birlikte günlük 90 ton olan üretim kapasitemizi 200 tonlar seviyesine çıkardık. Önümüzdeki süreçte ürün ve ambalaj çeşitliliğimizi daha da artırmayı, Marmarabirlik markasını yeni pazarlara ulaştırarak bir dünya markası haline getirmeyi hedefliyoruz.

En çok nereye ihracat yapıyorsunuz?

Marmarabirlik, işlediği ve ürettiği ürünlerini yurt içinde toplam 58 bayisiyle ülkemizin tamamına; Almanya, Avusturya, Fransa, İsveç ve İsviçre'deki sözleşmeli alıcı şirketlerle Avrupa'nın tamamına; bunun yanında Amerika başta olmak üzere Kanada, Avustralya, Rusya ve KKTC piyasasına sunuyor. Ağırlıklı olarak başta Almanya olmak üzere Avrupa pazarında 800

gram teneke ambalajlar, Amerika ve Avustralya pazarında da vakum ambalaj ve zeytinyağı ürünlerimizle ihracat gerçekleştirmekteyiz. Marmarabirlik, bugün itibarıyla doğrudan 53 ülkeye ihracat yapan, Türkiye'nin siyah zeytin ihracatının yüzde 25'ini gerçekleştiren büyük bir şirket.

Ürün gamınızdan söz eder misiniz? Hangi ürünleri ne kadar üretiyorsunuz?

Marmarabirlik olarak bugün 300'e yakın SKU'da 170 farklı renk ve ambalajla çalışıyoruz. Raflarda farklı gramajlarda farklı tasarım ürünler yer alıyor. Özellikle son yıllarda tüketicilerin sağlıklı, güvenilir ve yeniden kullanılabilen ambalajlı ürünleri tercih etmeleri nedeniyle inovatif ürünlerimizle raflarda yerimizi alıyoruz.

Ürünlerimiz arasında özellikle kuru sele hazır kap ambalajlı ürünlerimiz, az tuzlu Gold ürünümüz, soslu yeşil zeytin ve diğer cam ambalajlı ürünlerimizin en fazla aranan Marmarabirlik ürünleri olduğunu söyleyebiliriz. Tüketicilerin küçük ambalajlı ürün talebiyle bu çeşitlilik

önümüzdeki süreçte artmaya devam edecek. Aldığımız ambalaj ödüllerinin de bu konudaki başarımızı kanıtladığını düşünüyorum.

Sektörde rakiplerinize fark yarattığınız tarafınız nedir?

Kendine özgü özellikleri olan Gemlik çeşidi sofralık zeytin, dünyada sadece Türkiye'de yetişiyor. Marmarabirlik, 32 bin ortağından aldığı Gemlik tipi sofralık siyah zeytini, hiçbir katkı maddesi kullanmadan tamamen doğal üretim yaparak piyasaya sunuyor. Dünyada zeytin üretimi yapılan ülkelerde sofralık zeytin, depolama maliyetlerinden dolayı 6 ila 8 ay süren doğal tatlanma süreci yerine çeşitli katkı maddeleri ile tatlandırılıyor. Marmarabirlik, uyguladığı doğal üretim süreciyle merkezi İspanya olan Uluslararası Zeytin Konseyi'nin de dikkatini çekti ve konsey toplantılarında gündeme geldi.

2017 yılını genel olarak nasıl geçiriyorsunuz? Hedeflerin neresindesiniz? 2018 yılı beklentileriniz neler?

"İLK KEZ DAĞITILAN KÂR PAYI SÜRECEK"

HEDEF 400 MİLYON TL Kısa ve uzun vadede temel amacımız, Marmarabirlik'in satış hedeflerini daha da yukarıya taşıyarak, üretici ortaklarımızın emeğini kazanca dönüştürmek ve ülke ekonomisine daha fazla katkı sağlamak. 2017 yılında 35 bin ton satış yapmayı ve 400 milyon TL ciroya ulaşmayı, uzun vadede ise ürün satışlarımızı yılda 50 bin tonlara çıkarmayı hedeflemekteyiz.

250 MİLYON TL ALIM 2017-2018 kampanya döneminin hazırlıklarına şimdiden başlamış bulunmaktayız. Önümüzdeki dönemde öncelikli hedefimiz, ortalama 250 milyon TL alım bütçesiyle en az 50 bin ton ürün almak. Kooperatiflerimize yapacağımız yeni depolama tesisleriyle Marmarabirlik'in 8 kooperatifindeki toplam depolama kapasitesinin de 70 bin tonlardan 100 bin tonlara çıkarılması planlanıyor. Ayrıca önümüzdeki yıllarda ihracatımızı 30 milyon dolarlara taşıyarak, 32 bin ortağımıza ve ülkemize daha fazla kazanç sağlamayı hedefliyoruz.

KÂRLI YAPIYA KAVUŞTUK 2010 yılında çizdiğimiz projeksiyon çerçevesinde kârlı bir yapıya kavuşan Marmarabirlik, kâr payı dağıtarak ortaklarına desteğini sürdürüyor. Marmarabirlik, bu yıl ilk kez kendi öz kaynaklarıyla üretici ortaklarına kâr payı dağıttı. Bu yıl toplam 17 milyon TL olan kâr payı dağıtımını, ürün satışlarımız arttıkça gelecek yıllarda da sürdürmeyi hedeflemekteyiz.

2017 yılını oldukça verimli geçiriyoruz. İlk 6 ayda yaklaşık yüzde 13 oranında bir büyümemiz var. 2018 yılı hedeflerimizi, önümüzdeki aylarda daha belirgin olarak ortaya çıkacak olan ürün rekoltesine göre belirleyeceğiz. Şu andaki duruma göre tahminlerimiz, ürün miktarında bu yıl sıkıntı yaşanmayacağı yönünde.

İnovasyon işinizde ne kadar önem taşıyor, bu alanda ne gibi çalışmalarınız var?

Ar-Ge faaliyetlerimizi inovatif ve yenilikçi yaklaşımla sürdürüyoruz. Marmarabirlik, dünyanın ilk zeytin lisanslı deposunu faaliyete geçirdi, sektöre yaptığı katkılarla zeytin üreticisi için önemli bir misyon yüklendi. Önümüzdeki süreçte yurt dışında daha önce olmadığımız pazarlarda yer alabilmek amacıyla Ortadoğu ve Arap Yarımadası ile Uzakdoğu'da Hindistan hedef pazarlar olarak belirlendi. Özellikle ihracatta küçük ambalaj ve az tuzlu ürünler, hedef pazarlarımız için üzerinde çalışmayı sürdüreceğimiz konular. Bu doğrultuda inovatif ürün ve ambalaj çeşitlerimizi geliştirmeyi planlamaktayız.

Bursa'nın ekonomik hacmi ve durumu için neler söylersiniz? Şirketinizin kente kattığı ekonomik değer nedir?

Bursa'nın yıllık sofralık siyah zeytin rekoltesi 80-100 bin ton civarında seyrediyor. Bursa'da irili ufaklı birçok sofralık ve yağlık zeytin işleme tesisi bulunuyor. Bu tesisler gerek Bursa'dan gerek zeytin üretimi yapan çevre illerden zeytin tedariki yapar. Bursa bölgesi, ülke genelindeki sofralık siyah zeytin ihracatının yaklaşık olarak yüzde 23'ünü karşılıyor. Marmarabirlik, Güney Marmara bölge rekoltesinin yılda ortalama 40 bin tonunu alır, işler ve satışını yapar. Bu satışları yaparken de Marmarabirlik markasından taviz vermeden ürünlerini tüketiciyle buluşturur. Marmarabirlik bu sayede bölge ekonomisine ve ortaklarına, aynı zamanda da ülke ekonomisine büyük katkı sağlıyor.

BAŞARILI GELECEĞİN 4'LÜ ETKİN FORMÜLÜ

ANAOKULU • İLKOKUL • ORTAOKUL • ANADOLU LİSESİ

biltekokullari.com | 0850 811 77 15 | /biltekokullari

BAŞARILI GELECEK BADEMLİ'DE

BADEMLİ

15. YILIMIZDA
5. OKULUMUZU
BADEMLİ'DE AÇIYORUZ

BİLTEK OKULLARI

BURSA • ÜSKÜDAR • PENDİK • HALKALI • ANKARA

Özlem Aydın Ayvacı / oaydin@capital.com.tr

"Yenilenebilir enerjiye yöneldik"

Bursa Büyükşehir Belediyesi, ulaşımdan spora, tarihi ve kültürel mirasın ayağa kaldırılmasından kırsal kalkınmaya kadar her alanda önemli projeler hayata geçiriyor. Belediye son dönemdeyse çevre yatırımlarıyla geleceğin sağlıklı kenti Bursa'yı inşa ediyor. Bursa Büyükşehir Belediye Başkanı Recep Altepe, "Küresel ısınmaya bağlı yaşanan iklim değişikliğinin önüne geçmek için fosil yakıt tüketimini en aza indiriyoruz. Yenilenebilir enerji kaynaklarına yöneldik. Çöpten, çamurdan, sudan, güneşten elektrik enerjisi elde ediyoruz. Böylece hem doğaya zarar vermiyor hem önemli bir masraf kaleminde büyük tasarruf sağlıyoruz" diyor.

Bursa Büyükşehir Belediyesi, yenilenebilir enerji kaynaklarına yöneldi. Çöpten, çamurdan, sudan, güneşten elektrik enerjisi elde edecek teknolojileri en iyi şekilde kullanan Bursa Büyükşehir Belediyesi, böylece hem doğaya zarar vermiyor hem önemli bir masraf kaleminde büyük tasarruf sağlıyor. Bursa Büyükşehir Belediye Başkanı Recep Altepe, Bursa'yı daha sağlıklı ve yaşanılabilir bir kent haline getirmek için çalışırken, hiçbir kaynağı boşa harcamayacaklarını, tüm doğal kaynakların da en iyi şekilde değerlendirileceğini söylüyor.

Bu kapsamda pek çok proje gerçekleştirdiklerine dikakt çeken Altepe, "Yaklaşık 10 milyon TL'lik yatırımla Hamitler Katı Atık Depolama alanı, adeta enerji deposu haline geldi. Tesiste saatte 9.800 Kw elektrik enerjisi üretiliyor. 2015 yılında yaklaşık 83 milyon Kw elektrik enerjisi üretilirken, yaklaşık 47 bin konutu aydınlatacak enerji çöplükten sağlanmış oldu" diyor.

Bursa Büyükşehir Belediye Başkanı Recep Altepe'nin sorularımıza verdiği yanıtlar şöyle:

Çöpten elektrik enerjisi üretmeye ne zaman başladınız?

Atık yağ ve pil toplama, katı atık aktarma istasyonları, okullarda çevre eğitimi gibi çalışmalarımızla çevre konusunu sürekli gündemde tutuyoruz. Yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımı konusunda da önemli bir atılım yaptık. Yaklaşık 10

milyon TL'lik yatırımla Hamitler Katı Atık Depolama alanı adeta enerji deposu haline geldi. Günlük ortalama 2.850 ton evsel atık depolanıyor ve doluluk oranı yüzde 52 seviyesinde. Buradan çıkan metan gazından elektrik üretme projesi kapsamında 2012 yılında faaliyete başlayan tesiste bugün itibarıyla saatte 9.800 Kw elektrik enerjisi üretiliyor. 2015 yılında yaklaşık 83 milyon Kw elektrik enerjisi üretilirken, yaklaşık 47 bin konutu aydınlatacak enerji çöplükten sağlanmış oldu.

Çamur yakma tesisinizden nasıl bir kazanım sağlıyorsunuz?

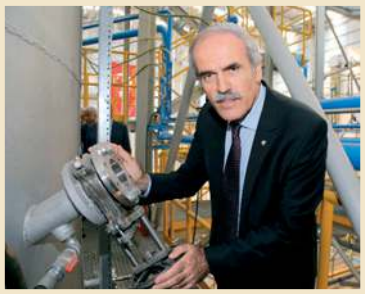
Atıksu arıtma tesislerinde biriken çamurların bertarafı için Bursa Büyükşehir Belediyesi tarafından, Doğu Atıksu Arıtma Tesisinde inşa edilen çamur yakma tesisinde üretim başladı. Günlük 400 ton sıvı çamur sıkıştırıldıktan sonra 100 tona düşürülüp, bu tesislerde yakılıyor. Akışkan yataklı kazanlarda ilk etapta sistemi çalıştırmak için doğalgaz kullanılırken, kazan 850 dereceye kadar ısındıktan sonra sistem normal rejime giriyor. Proses çalışıyor ve bundan sonra 3 bin 600 kalori olan çamur aynı kömür gibi yanmaya başlıyor. İçeriye üflenen 600 derecelik havayla birlikte kendi kendini yakıyor. Burada çamur kendi kalorisiyle yanıyor ve saatlerce, günlerce aylarca bu yanma devam edebiliyor. Kazanın sıcaklığı direkt eşanjörlere verilerek buhar üretiliyor. Atık ısıda üretilen buhar burada türbinlere giderek elektrik enerjisine dönüşüyor. Burada günlük 2,5 Mwh elektrik üretiliyor.

Hidroelektrik santralinizde çalışmalar nasıl gidiyor?

Büyükşehir Belediyesi'nin Çekirge Devlet Hastanesi yanında bulunan D13 su deposunun hidrolik su gücünden yararlanarak yıllık yaklaşık 6 milyon Kwh elektrik enerjisi üreteceğimiz hidroelektrik santrali de hizmete açıldı. Artık sular boşa akmayacak. Su akacak, elektrik üretecek. Buradaki potansiyel enerji elektrik enerjisine dönüşecek. Yaklaşık yılda 2 milyon TL kazanç sağlayacak, kendisini de amorti edecek. Borudan su akarken para da akacak. Yılda 6 milyon Kwh elektrik üretilmiş olacak.

"YENİLENEBİLİR ENERJİ YATIRIMLARINA DEVAM EDİYORUZ"

GÜNEŞ ENERJİSİ



Bursa'nın kaynaklarını vatandaşın lehinde kullanmak için tüm imkanları seferber ediyoruz. BUSKİ'ye ait Görükle'deki G46 deposunda da güneşten elektrik üretimine başladık. Depo üzerindeki 4000 metrekarelik alan güneş panelleriyle kaplandı. 960 kolektör hakim pozisyonlarda çatıya monte edildi. Buradaki potansiyel 250 KW'lık enerji gücüne ulaşmış durumda.

YOĞUN YATIRIM Güneş Enerji Santrali (GES), Rüzgar Elektrik Santrali (RES) ve Hidroelektrik Santrali (HES) gibi yenilenebilir enerji alanındaki yatırımlara yoğun bir şekilde devam ediyoruz. Sahip olduğumuz tüm mekanlarda üretim yapmak için planlama yapıyoruz. Bulduğumuz tüm noktaları üretim yelpazemizin içerisine almak için çaba sarf ediyoruz. Yenilenebilir enerjide örnek bir çalışmayı bu şekilde gerçekleştirerek Bursa ekonomisine katkı sağlamış oluyoruz.

Özlem Aydın Ayvacı / oaydin@capital.com.tr

"Ar-Ge ile fark yaratıyoruz"

Bursa Beton, Güney Marmara'nın beton ihtiyacının yüzde 50'sini karşılıyor. Şirket, 2016 yılında 274 milyon 39 bin 314 TL'lik üretimden satış cirosuna ulaştı. Bu rakamla Bursa Beton, İSO 500 Türkiye'nin En Büyük 500 Sanayi Kuruluşu sıralamasında 49 basamak yükselerek 437'nci sıraya yerleşti. Şirket BTSO tarafından düzenlenen 43'üncü 'Ekonomiye Değer Katanlar' sıralamasında da sektör liderliğini sürdürdü. Bursa Beton Genel Müdürü Fatih Vardar, "Ar-Ge çalışmalarımızla sektörde fark yaratıyoruz, tercih ediliyoruz" diyor.

Bursa Çimento iştiraki olan ve sektörde 30 yılı geride bırakan, kurulduğundan bu yana 40 milyon metreküp hazır beton üretimi gerçekleştiren Bursa Beton; hazır beton üretimi, teknoloji ve kalite anlamında önemli gelişmeler gösterdi.
Tesis, yüksek standartlarda saatte 160 metreküp üretim yapabiliyor, büyük harman hacimlerine sahip, tam otomasyonlu 22 beton santrali, 3,5 milyon metreküp satış kapasitesiyle gerektiğinde 24 saat kesintisiz hizmet verebiliyor. Araç parkınızda 240 adet transmikser, 60'a yakın beton pompası bulunuyor. Bursa Beton, özellikle Bursa, Yalova, Balıkesir ve Kütahya'yı içine alan bölgede Güney Marmara'nın beton ihtiyacının yüzde 50'sini karşılıyor.

30'UNCU YILDA DA LİDER

Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (BTSO) tarafından düzenlenen 43'üncü 'Ekonomiye Değer Katanlar' sıralamasında 2016 yılında da sektör liderliğini bırakmadıklarını ifade eden Bursa Beton Genel Müdürü Fatih Vardar şöyle devam ediyor: Sektör liderliğini uzun yıllardır sürdürüyoruz. Her yıl büyüyen ciromuz, gelişen yapımız, inovasyon çalışmalarımızla 2016 yılının da lideri olduk. İSO 500 Türkiye'nin En Büyük 500 Sanayi Kuruluşu listesinde 49 basamak yükselerek 437'nci sırada yer aldık. 2016 verilerine göre, net 274.039.314 TL üretimden satış cirosuna ulaştık. Özel sektör sıralamasında ise 427'inci sırada yer aldık.

"TERCİH EDİLEN MARKA OLDUK"

KENTSEL DÖNÜŞÜM TEDARİKÇİSİ Kentsel dönüşüm, tesislerimizin bulunduğu Bursa'da ciddi önem kazandı ve kentsel dönüşüm kapsamında projeler sürüyor. Nilüfer ve Osmangazi'de başlatılan yenileme ve dönüşüm süreçlerine dahil olduk. Müteahhitlerimizin tercih ettiği marka olduk. Özellikle Osmangazi'de Soğanlı Mahallesi'nde devam eden dönüşüm projesinde yapılan 1.200 konut ve 200 dükkanda 150 bin metreküp C30 betonun tedarikçisiyiz.
BÜYÜK REFERANSLAR BursaRay'ın tüm etaplarının betonlarını yaptık. Bu projenin en son Kestel etabını da tamamladık. Sheraton, Loft, Hilton ve Hampton gibi büyük oteller de bizi tercih etti. Timsah Arena'da da 150 bin metreküpün üzerinde beton dökümü gerçekleştirdik. Kent merkezinin yanı sıra İnegöl'de bulunan Mobilya AVM ve içinde yer alacak otel projesinin de beton tedarikini sağladık. Ayrıca, Bursa Şehir Hastanesi de bizim betonumuzu kullanıyor.

"BETON ASFALTTAN AVANTAJLI"

Kurulduğumuz günden bugüne kaliteli hazır beton üreticisi olmayı hedefledik. Bu konuda Ar-Ge çalışmalarına sürekli devam ettik. Yaşamına değer veren bilinçli tüketicilerin kalitesiz hazır beton kullanımını engelleyeceğine inanıyoruz. Ar-Ge'yi çok önemsiyoruz. Asfalt gibi serilen ve silindirle sıkıştırılan beton yolların maliyetleri, bu yollarda kullanılan asfalt türüne göre daha avantajlı. Silindirle sıkıştırılan beton yolların servis bakım ömrü asfalta göre 2 kat daha ekonomik. Ürün, gri rengi sebebiyle sürüşte gece görüşünde avantaj sağlıyor. Fren emniyeti asfalta göre daha iyi. Sıcak havalarda asfaltta oluşan lastik izi beton yollarda oluşmuyor. Bu da asfalta göre emniyetli sürüş avantajı yaratıyor."

BURSA
BÜYÜKŞEHİR
BELEDİYESİ
İşte Bursa'nın Hizmet Hızı
Yunuseli-İstanbul 25 dk.
Hafta içi her gün 3 sefer
BURULAŞ
çok yakında
Bursa ⇄ İzmir
İstanbul ⇄ İzmir
BURULAŞ
Havacılık
444 99 16
fly.burulas.com.tr

“Türkiye’de Ar-Ge kültürü gelişiyor”

Destek Patent Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Yamankaradeniz, Türkiye’de son 5 yılda yapılan patent, faydalı model müracaatları, marka ve tasarım müracaatlarının büyük artış kaydettiğini söylüyor. Yamankaradeniz, “Cumhuriyet döneminin en kapsamlı Ar-Ge Kanunu’nun son 5 yıl içinde çıkarılması bu sonuçta etkili oldu. Türkiye’de Ar-Ge yapma kültürü gelişiyor” diyor.

Destek Patent Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Yamankaradeniz, Türkiye’de Ar-Ge, inovasyon, patent konularında en deneyimli isimlerden biri. Cumhuriyet döneminin en kapsamlı Ar-Ge Kanunu’nun son 5 yıl içinde çıkarılmasıyla bu alanda çok önemli ilerlemelerin kaydedildiğini belirten Yamankaradeniz, “Ar-Ge’nin daha etkili teşvik sistemi içinde yönetilmesi için Ar-Ge merkezleri kurulması kolaylaştırıldı ve teşvik edildi. Ar-Ge yapma kültürü gelişiyor. Yapılan Ar-Ge çalışmaları sonucunda ortaya çıkan buluş sayılarının her geçen yıl artış göstermesi ve bunların patent müracaatlarının yapılıyor olması ülkemizde patent sayılarına olumlu etki ediyor” diyor. Destek Patent olarak Ar-Ge ve tasarım merkezlerinin kurulmasında ve bu merkezlerden çıkacak buluşların, tasarımların korunmasında danışmanlık hizmetlerini sürdürdüklerine dikkat çeken Yamankaradeniz, sorularımızı şöyle yanıtladı:

Son yıllarda Türkiye’de Ar-Ge konusunda en önemli gelişmeler neler oldu?

Ülkemizde uzun yıllardır Ar-Ge’ye yönelik hem kanun hem uygulama olarak büyük değişiklikler yapıldı. Cumhuriyet döneminin en kapsamlı Ar-Ge Kanunu son 5 yıl içinde çıkarıldı. Ar-Ge’nin daha etkili teşvik sistemi içinde yönetilmesi için Ar-Ge merkezleri kurulması kolaylaştırıldı ve Ar-Ge merkezi kurulması teşvik edildi.

Türkiye 2023 vizyonu doğrultusunda ortaya konan “Teknolojik üstünlük, sürekli inovasyon, etkin tasarımlar, markalaşma, teşvik sistemleri ve güçlü sınai haklar yönetimi” hedef ve başarı ölçütleri, artık standart Ar-Ge veya tasarım merkezi kurgusunun ötesinde “Kazandıran Merkezler” kurma ve yönetimini zorunlu kılıyor.

Kazandıran merkezler kurmak için ne gerekiyor?

Başarılı ve kazandıran bir Ar-Ge ve tasarım merkezi olmak ve özellikle de bunu sürdürebilmek kolay değil. Zira değerlendirme kriterlerine sonuç üretmek de eklenince patent ve buluş sayıları da beraber değerlendirilecek. Bu şartlar sağlanmadığı takdirde Ar-Ge ve tasarımdan doğan haklar kaybedilecektir. Bunun için Ar-Ge ve tasarım merkezi yöneticilerinin hedeflerini bu doğrultuda oluşturması gelecek için çok daha yararlı sonuçlar doğurur. İşte bu noktada inovasyon ve yeni tasarımlarla kazanan ve kazandıran, ulusal ve uluslararası arenada projeler ortaya koyan, doğru yol haritası ile ideal çalışma standartlarının belirlendiği, etkin kontrol ve denetimin sağlandığı bir yapıyı doğru kurmak, etkin çalıştırmak, iç ve dış kaynaklardan maksimum fayda elde etmek gerekiyor. İş alanınıza yönelik rakip ve gelişen teknolojiler hakkında bilgilendirilmemiz, teknoloji üretme ve izleme kapasitemizin güçlenmesi bekleniyor.

Türkiye’de Ar-Ge yapma kültürü gelişti mi?

Tüm bunları değerlendirdiğimizde Ar-Ge yapma kültürü gelişiyor ayrıca burada çalışan insan kaynağı da zenginleşiyor. Yapılan Ar-Ge çalışmaları sonucunda ortaya çıkan buluş sayılarının her geçen yıl artış göstermesi ve bunların patent müracaatlarının yapılıyor olması ülkemizde patent sayılarına olumlu etki ediyor. Üniversitelerimiz uluslararası yayın yapmaktan daha çok uluslararası buluşlarının tescili yolunu tercih ettiklerinde hem teknoloji ihracatımız hem bu yeni teknolojiyle üretilen ürünlerin ihracatı artar. Şirketlerimizin ve üniversitelerimizin bunu başarması çok zor değil sadece bu konuda yapacakları ısrarlı çalışmalar yeterli olacaktır. Ülkemizin bu çalışmaları yapacak yeterli insan kaynağı ve sermayesi bulunuyor. Toplumun yenilikçilik ve buluş kültürüne sahip olması ülkemizin geleceğini ilgilendiren ve çözüm bekleyen teknolojik yeniliklerin önünü açacak. Nitekim son 5 yılda yapılan patent, faydalı model müracaatları, marka ve tasarım müracaatları büyük artış kaydetti. Destek Patent olarak Ar-Ge ve tasarım merkezlerinin kurulmasında ve bu merkezlerden çıkacak buluşların, tasarımların korunmasında danışmanlık hizmetlerimizi sürdürmekteyiz.

YENİLİKÇİ TASARIMLAR

Türkiye'nin ilk Hava Süspansiyon Körükleri AR-GE Merkezi olan Meklas, yenilikçi tasarımlarla hava süspansiyon sistemlerinin geleceğini şekillendiriyor.

www.meklas.com

meklas group

HDI Sigorta spora yatırıma devam ediyor

Türkiye'nin ve Avrupa'nın en köklü sigorta kuruluşlarından birisi olan Almanya merkezli HDI Sigorta, Türk sporunun en büyük destekçilerinden biri. Daha önce Bursa Büyükşehir Belediyespor Kadın Voleybol Takımı'nın sponsorluğunu üstlenen şirket, son olarak Türkiye Basketbol Federasyonu'nun sigorta sponsorluğu sözleşmesini yeniledi.

HDI Sigorta Türk sporuna desteğini sürdürüyor. Türkiye Basketbol Federasyonu'nun (TBF) sigorta sponsoru olan HDI Sigorta, sporun tüm branşlarında var olmaya devam ediyor. TBF ve HDI Sigorta arasındaki sponsorluk anlaşması imza töreni geçtiğimiz ay TBF Başkanı Hidayet Türkoğlu, TBF CEO'su Ömer Onan, HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu ve Nildem Global Sigorta ve Reasürans Brokerliği Genel Müdürü Elif Hazinedaroğlu'nun katılımı gerçekleştirildi. Türkiye'nin ve Avrupa'nın en köklü sigorta kuruluşlarından birisi olan Almanya merkezli HDI Sigorta, Türk sporunun en büyük destekçilerinden biri. Daha önce Bursa Büyükşehir Belediyespor Kadın Voleybol Takımı'nın sponsorluğunu üstlenen şirket, son olarak Türkiye Basketbol Federasyonu'nun sigorta sponsorluğu sözleşmesini yeniledi.

"LİGLERİN MARKA DEĞERİ ARTTI"

TBF Başkanı Hidayet Türkoğlu, Türk basketboluna destek veren tüm

“DUYGUSAL VE SOSYAL BİR ŞİRKETİZ”

BABALAR GÜNÜ ETKİNLİĞİ HDI Sigorta, geçtiğimiz aylarda Babalar Günü’nü eski futbol hakemi ve TV yorumcusu Ahmet Çakar ve televizyoncu Serhat Ulueren ile Ataşehir’deki Bof Hotel’de kutladı. Santra Marketing tarafından yapılan organizasyonu, HDI Sigorta bünyesindeki Atölye Eğlence Grubu gerçekleştirdi.

RENKLİ KATILIM Spor yazarı ve sunucu Yetkin Etkin’in moderatörlüğünde gerçekleştirilen söyleşiye HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu ile futbol dünyasının renkli yüzlerinden Ahmet Çakar ve Serhat Ulueren katıldı. Etkinlikte kısa bir konuşma yapan Genel Müdür Ceyhan Hancıoğlu, HDI Sigorta’nın duygusal ve sosyal bir şirket olduğunu söyledi.

SPOR ORTAK SEVGİMİZ Özel günlerde sık sık bir araya gelen büyük bir aile olduklarını vurgulayan Hancıoğlu, sporun da bu ailede önemli bir yer tuttuğuna değindi. Hancıoğlu, “Başka renklere aşık olsak da spor ortak sevgimiz. Söz konusu sporsa, tüm Türkiye’yi kucaklıyoruz. Bu nedenle HDI Sigorta olarak Bandırma’dan Erzurum’a kadar her yerdeyiz. Öyle olmaya da devam edeceğiz” dedi.

YILIN BABALARI Söyleşide, konuklar Ahmet Çakar ve Serhat Ulueren'e sorular yönelttiler. Ahmet Çakar, geçmişteki anılarını katılımcılarla paylaşırken, Serhat Ulueren ise futbol dünyasıyla ilgili çarpıcı açıklamalarda bulundu. Ayrıca, HDI Sigorta Kız Futbol Takımı, Ahmet Çakar’dan bir maçlarına hakemlik yapma sözü aldı. Etkinliğin sonunda Ahmet Çakar ile Serhat Ulueren’e “Yılın Babası” plaketi ve HDI Sigorta forması takdim edildi.

kurum ve kuruluşlara minnettar olduğunu açıkladığı konuşmasında “Bugün takımlarımızın ve liglerimizin artan marka değerleri sayesinde aldığımız kamu desteğine ek olarak özel sektör kuruluşlarımızla da daha çok omuz omuz yürümenin mutluluğunu yaşıyoruz. Federasyonumuzun kıymetli tesislerini daha önce de sigorta kapsamında koruyan ve bugün anlaşmamızı memnuniyetle yenileyen HDI Sigorta’ya federasyonumuza verdikleri destek için bir kez daha teşekkür ediyorum” dedi.

SPONSORLUKLAR SÜRECEK

TBF ile yaptıkları anlaşmayı yenilemekten mutluluk duyduklarını belirten HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, Türk sporuna, özellikle amatör branşlara destek veren ender sigorta şirketlerinden biri olduklarını hatırlattı. Sponsorluklarının özellikle basketbol ve voleybolda sürdüğüne dikkat çekti.

HDI Sigorta Genel Müdürü **Ceyhan Hancıoğlu**

“SPORU GÜVENCE ALTINA ALIYORUZ”

SPORA DESTEK Amacımız sporcularımıza ve ülkemize, ulusal ve uluslararası arenalarda hak ettikleri galibiyetlere ulaşmaları için destek olabilmek. Bunun yanı sıra, başarı için uğraş veren takımlarımızı ve sporcularımızı risklere karşı güvence altına alıyoruz.

BASKETBOL TEMİNAT ALTINDA Abdi İpekçi ve Ankara Spor Salonlarını sigortalayarak teminatımız altına aldık. İki yıldır Türkiye Basketbol Federasyonu’nun yanında yer almaktan gurur duyuyoruz. Türk basketbolunun ve basketbolcusunun dünya markası olma yolundaki çalışmalarına destek olmaktan mutluluk duyuyoruz. İşbirliğimizin uzun yıllar devam etmesini temenni ediyoruz.

“Ar-Ge ile küresel rekabette de varız”

Otomotiv, ağır vasıta ve treyler üreticileri için 30 yılı aşan tecrübesiyle hava süspansiyon körükleri üreten Meklas Group, üretim kabiliyeti ve bünyesindeki yüksek laboratuvar teknolojisi ile ürettiği hava süspansiyon körüklerinde alanında Türkiye’nin ilk ve tek Ar-Ge merkezi konumunda. Hedeflerinin her yıl daha çok ülkeye ihracat gerçekleştirmek olduğunu söyleyen Meklas Group Genel Müdürü Selçuk Çelik, bunun için Ar-Ge’yi çok önemsediklerini belirterek, “Geçen yıl 20 adet faydalı model ve patent başvurusu yaptık. 2017-2018’de de 16 proje hedefliyoruz” diyor.

Bursa’da üretim yapan Meklas Grup, otomotiv endüstrisine özellikle de ağır vasıta yedek parça sektörüne hava süspansiyon körükleri üretimi yapıyor. Toplam 30 bin metrekare kapalı alanda faaliyetlerini sürdüren Meklas, bugün 5 kıtada 80’den fazla ülkeye ihracat gerçekleştiriyor. Binin üzerinde çeşitte ürün gamına sahip olduklarını belirten Meklas Group Genel Müdürü Selçuk Çelik, “Geniş ürün gamımız ve geliştirilmiş teknoloji sayesinde küresel ölçekte bir rekabet anlayışı sürdürüyoruz” diyor.

Grubun tüm şirketleri için oluşturdukları 10 yıllık stratejik planlarının büyük oranda gerçekleştiğini söyleyen Çelik, “Hedefimiz, her yıl daha fazla ülkeye ihracat gerçekleştirmek ve pazar alanımızı genişletmek. Halen grup toplamının yüzde 65’inin 80 ülkeye ihraç ediyoruz” diyor. Geçen yıl devreye alınan 18 bin metrekarelik yeni fabrika yatırımı ile binin üzerinde ürün çeşidine ve yıllık 2 milyon adet üretim kapasitesine ulaştıklarını, toplamda 25 bin metrekarelik ileri teknoloji ile donatılmış makine parkuru ve altyapısına sahip olduklarını belirten Selçuk Çelik, “Bu yıl ilave makine yatırımına gideceğiz. Kullandığımız üretim makinelerinin büyük bölümünü kendimiz dizayn ediyor ve üretimini de firma bünyesinde ya da partner firmalarımızla gerçekleştiriyoruz. Bundan sonra yapacağımız ürün ve makine tasarımlarıyla ilgili kurumsal anlamda daha iyi bir organizasyon oluşturabilmek ve bunların imalatlarında daha fazla destek alabilmek için Türkiye’nin ilk körük Ar-Ge merkezini kurduk. Ar-Ge merkezimizde Bursa Teknik Üniversitesi ve Gazi Üniversitesi işbirliğinde çalışmalarımızı sürdürüyor, test ve ürün kabiliyetlerimizi geliştiriyoruz. Projeler kapsamında akademik destek alıyoruz. Ayrıca ürün ve malzeme geliştirme, üretime yönelik altyapı geliştirme alanlarında da birçok firma ile çalışmalar yürütmekteyiz” diye konuşuyor.

SEKTÖRÜN İLK VE TEK AR-GE MERKEZİ

Diğer yandan, hibe destekli projeler konusunda TÜBİTAK, KOSGEB, BEBKA gibi kurum ve ajanslarla da çalıştıklarını ifade eden Çelik, “Ar-Ge merkezinde bulunan Fikri ve Sınai Mülkiyet Hakları birimi ile firmamız; marka, patent ve endüstriyel tasarım tescil haklarını koruma altına alıyor. Geçen yıl 20 adet faydalı model ve patent başvurusu yaptık. 2017-2018’de de 16 proje hedefliyoruz. Ürün çeşidine endüstriyel uygulama, binek/hafif ticari araç ve raylı sistem körüklerini dahil etmek için proje faaliyetlerine devam etmekteyiz. Toplam 600 metrekarelik laboratuvar test ve tasarım alanımız bulunuyor. 34 çalışanımız, üretim kabiliyeti ve bünyemizdeki yüksek laboratuvar teknolojisi ile sektörümüzde Türkiye’deki ilk ve tek Ar-Ge merkezi konumundayız” şeklinde konuşuyor.

Nettel group | helt mobile | nettech | Ekocep | TEKNONET

Cep Telefonu **Teknik Servis**, **Aksesuar** ve **Yedek Parça** ile ilgili aradığınız herşey burada.

* TSE Garantili Teknik Servis
* 36.000 Çeşit Ürün
* Orjinal Ürün Garantisi
* Kalite ve Sağlık Öncelikli üretim politikası

Nettech Gazcılar : Gazcılar Cad. No:181 Osmangazi / BURSA
Nettech Nilüfer : İzmir Yolu Bankalar Cad. No:147 Nilüfer / BURSA
Nettech Eskişehir : Üniversite Blv. No: 154/B Tepebaşı / ESKİŞEHİR
Nettech İnegöl : Osmaniye Mah. Ahmet Akyollu Cad. No:23/A İnegöl / BURSA

destek@nettelgroup.com
08504661177

www.nettelgroup.com
www.nettechbayi.com
www.helt.com.tr
www.ekocep.com

Özlem Aydın Ayvacı / oaydin@capital.com.tr

"İhracatın payını yüzde 50'ye çıkaracağız"

İnoksan, 5 kıtadaki ihracat hacmiyle Türkiye'nin sayılı sanayi kuruluşları arasında yer alıyor. Üretiminin yüzde 35'ini 80'den fazla ülkeye ihraç eden şirket, ABD, Singapur, Hindistan ve Almanya gibi çok önemli pek çok pazarda söz sahibi. 2017'yi ihracat yılı ilan ettiklerini ve yüzde 15 büyüme hedefi koyduklarını söyleyen İnoksan Yönetim Kurulu Başkanı Vehbi Varlık, "2023'e kadar dünyanın en azından 3 pazarında Türkiye'deki kadar tanınır olmayı, en önemlisi uluslararası bir marka olmayı amaçlıyoruz. Bugün gelirlerimiz içinde yüzde 35 olan ihracatın payını yüzde 50'lere çıkarmayı planlıyoruz" diyor.

Bursa'da kurulu olan İnoksan, Türkiye'nin en büyük sanayi kuruluşlarından biri. Şirket, profesyonel bir mutfakta ihtiyaç duyulan tüm ekipmanları üretiyor. Bugün 20 bin metrekare kapalı alanda üretim yapan, son teknolojiyle donanmış bir endüstri üssüne dönüşen İnoksan, toplam 400 çalışanıyla yıllık 2,5 milyon kilo sac, yıllık 3 vardiyada 880 bin saatlik üretim kapasitesine sahip ve 65 bini cihaz olmak üzere 135 bin adetlik üretim yapıyor. Bu gücüyle şirket pişirici cihaz ve ekipmanlardan bulaşık yıkama makinelerine, depolama ve istifleme ünitelerinden soğutuculara pek çok ihtiyaca yönelik yenilikçi ürünler ve çözümler geliştiriyor.

Üretiminin yüzde 35'ini 80'den fazla ülkeye ihraç eden şirket, ABD, Singapur, Hindistan ve Almanya gibi çok önemli pek çok pazarda söz sahibi. 2017'yi ihracat yılı ilan ettiklerini ve yüzde 15 büyüme hedefi koyduklarını söyleyen İnoksan Yönetim Kurulu Başkanı Vehbi Varlık, "2023'e kadar dünyanın en azından 3 pazarında Türkiye kadar tanınır olmayı, en önemlisi global bir marka olmayı amaçlıyoruz. Bugün gelirlerimiz içinde yüzde 35 olan ihracatın payını yüzde 50'lere çıkarmayı planlıyoruz" diyor. İnoksan Yönetim Kurulu Başkanı Vehbi Varlık, Capital'in sorularını yanıtladı.

İnoksan, bugüne nasıl geldi?

DNA'sında yenilikçilik ve Ar-Ge'yi barındıran İnoksan olarak endüstriyel mutfak ekipmanları üretirken kaliteye çok önem veriyoruz. Global bir başarı hikayesi yaratan markamızın gelişim sürecinde doğru strateji, yenilikçi Ar-Ge bakışı, uygun pazarlama aktiviteleri ve teknoloji yatırımları gibi kavramlar bizim için her zaman büyük önem taşıyor. Bu kavramları doğru uygulamak için de profesyonel bir yönetim anlayışı gerekiyor. Biz de bu doğrultuda hareket ederek bugünkü noktaya ulaşabildik.

2016 yılı nasıl geçti? Ciroda nereye ulaştınız?

Geçtiğimiz yıl sektör üzerinde bir büyüme ile 140 milyon TL ciro elde ettik. Ciromuzun yüzde 70'ini kendi ürünlerimizle sağlıyoruz. Ürettiğimiz ürünlerin yüzde 35'ini ihraç ediyoruz. Profesyonel bir mutfakta ihtiyaç duyulan tüm ekipmanları üretiyor, ihtiyaç doğrultusunda mutfak projesinin çiziminden kurulumuna, anahtar teslim iş yapabiliyoruz. 37 yılda çok sayıda önemli projeye imza attık. Bugün 20 bin metrekare kapalı alanda üretim yapan, son teknoloji ile donanmış bir endüstri üssüne dönüştük. Toplam 400 çalışanımız ile yıllık 2,5 milyon kilo sac, yıllık 3 vardiyada 880 bin saatlik üretim kapasitesine sahibiz ve 65 bini cihaz olmak üzere 135 bin adetlik üretim yapıyoruz. Bu gücümüzle profesyonel bir mutfakta olması gereken hemen her ürünü üretiyor, pişirici cihaz ve ekipmanlardan bulaşık yıkama makinelerine, tezgahlardan servis hatlarına, depolama ve istifleme ünitelerinden soğutuculara ve daha pek çok ihtiyaca yönelik yenilikçi ürünler ve çözümler geliştiriyoruz.

Turquality Programı'na kabul edildikten sonra ne gibi aksiyonlar aldınız? Nasıl yol kat ettiniz?

Ar-Ge gücü İnoksan'ı dünyada da büyütüyor. Uzun yıllar ihracatta

"EN AZ 3 PAZARDA DAHA TÜRKİYE'DEKİ BİLİNİRLİĞE ULAŞACAĞIZ"

İHRACATIN PAYI ARTACAK İnoksan olarak sadece Türkiye'de değil yurtdışında da büyüme hedefleri olan bir şirketiz. 2023'e kadar dünyanın en azından 3 pazarında Türkiye kadar tanınır olmayı, en önemlisi uluslararası bir marka olmayı amaçlıyoruz. Bugün gelirlerimiz içinde yüzde 35 olan ihracatın payını yüzde 50'lere çıkarmayı planlıyoruz. Sadece Amerika değil, zenginleşen Çin, Hindistan, Rusya gibi ülkelere de ürünlerimizi taşımak istiyoruz. **ADIMIZDAN SÖZ ETTİRECEĞİZ** İnoksan olarak, 2017'yi ihracat yılı ilan ettik ve şirketimize yüzde 15 büyüme hedefi koyduk. Turquality kapsamında olmamız ihracat konusunda bizi cesaretlendiriyor. Bu alandaki hedeflerimize yıl sonunda ulaşmayı bekliyoruz. Ar-Ge'ye önemli yatırımlar yapıyoruz. 2017 yılında yenilikçi ürünlerimizle büyümeye devam edeceğiz. Adımızdan hem Türkiye'de hem global arenada daha çok söz ettirmeyi amaçlıyoruz.

kendi gücümüzle çok önemli işlere imza attık. Turquality programına kabul edildikten sonra aldığımız aksiyonlarla yeni başarılar elde ederek büyük bir yol kat ettik. Teknoloji ve inovasyonda değer üretmek, güçlü Ar-Ge kültürü ve stratejisi ile mümkün. Bu inançla İnoksan'ın kuruluşundan bugüne mühendisliğe çok önem veriyoruz. Bu doğrultuda uzun yıllardır Ar-Ge ekibimiz mevcut ve bu ekip bugüne kadar 6 adet patentli, 7 adet faydalı model ve 22 adet tasarım tescilli çalışmaya imza attı. Geçtiğimiz yıl resmi Ar-Ge merkezi olma başarısını da göstererek bu alandaki farkımızı ve uzmanlığımızı taçlandırmış olduk. 26 kişilik Ar-Ge merkezimizle 2017 yılı içinde, biri TÜBİTAK çalışması olan 10 yeni projeyi hayata geçirmeyi hedefliyoruz.

İnoksan olarak sadece Ar-Ge merkezine yatırım yapmakla kalmıyoruz. Bilgi teknolojileri, insan kaynakları, makine ve ekipman alanlarına da yatırımlar yapıyoruz. Bu çalışmalarımızın sonucunda bu yıl 64'üncüsü düzenlenen ve tasarım alanında dünyanın en prestijli ödül organizasyonu olan IF Design Award tarafından Profesyonel Konsept Kategorisi'nde "Intelligent" isimli ürünümüzle ödüle layık görüldük. Burada genç ve alanında uzman yeteneklere yaptığımız yatırımın ve onlara sunduğumuz özgün çalışma ortamının ne kadar doğru bir yatırım olduğunu net biçimde gördük.

"BURSA'YA 60 MİLYON TL YATIRIM YAPACAĞIZ"

GÜÇLÜ POTANSİYEL Bursa, yaşanabilir şehirler içinde dünya sıralamasına girmiş, sadece doğal güzellikleriyle değil, taşıdığı ekonomik potansiyelle de önemli bir şehir. 8 limanı olması, İstanbul, Kocaeli, Eskişehir, Ankara gibi önemli büyük kentlere yakınlığı, ulaşım ve lojistik avantajlar sunuyor. Üstelik 13 organize sanayi bölgesi bulunması ve 25 milyar dolar toplam dış ticaret hacmine sahip olması da ekonomik potansiyelini gözler önüne seriyor.
ŞEHRE GÜVENİYORUZ İnoksan olarak üretim tesisimizin Bursa'da olması şehrin ekonomisine olan güvenimizi ortaya koyuyor. Burada 37 yıldır önemli oranda üretim gerçekleştirerek şehrin istihdamına da katkıda bulunuyoruz. Ayrıca, yakında Teknosab bölgesinde yaklaşık 40 bin metrekarelik alanda hayata geçecek yeni bir tesis için 60 milyon TL'lik yatırım gerçekleştireceğiz.

Amerika pazarına özel bir ilginiz var, açıklar mısınız?

Amerika'ya hakim dünyanın en büyük gruplarından biriyle yaklaşık 2 yıldır yürüttüğümüz Ar-Ge çalışmasını tamamladık. İnoksan teknolojisiyle Amerika standartlarında bulaşık makinesi ürettik. Böylece, Amerika pazarında daha yaygın hale gelmek adına büyük bir adım attık. Endüstriyel mutfağın teknoloji lideri olarak globalde yaptığımız işlerle de adımızdan sıkça söz ettiriyoruz. Endüstriyel mutfak sektöründe akıllı teknolojiler geliştirerek kusursuz performanslı ürünler tasarlamayı sürdürüyoruz. Ar-Ge yaklaşımımızla desteklediğimiz üretim üstünlüğümüzün yanı sıra tecrübemiz ve kalitemizle sektörde fark yaratmaya devam edeceğiz.

İhracatta güçlü bir Türk şirketisiniz. Bu anlamda hedefleriniz neler?

İnoksan, 5 kıtada milyonlarca dolarlık ihracat hacmiyle Türkiye'nin sayılı sanayi kuruluşları arasında yer alıyor. Üretimimizin yüzde 35'ini 80'den fazla ülkeye ihraç ediyoruz. ABD, Singapur, Hindistan, Şili, İran, Suriye, Yunanistan, Gürcistan, Ukrayna, Doğu Afrika, Batı Afrika, Etiyopya, Azerbaycan, Suudi Arabistan ve Almanya gibi çok sayıda önemli pazarda söz sahibiyiz. Bu yıl bu pazarlardaki gücümüzü daha da artırmak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. 2017 yılında uluslararası platformlarda İnoksan markasını daha fazla tanıtmayı hedefliyoruz.

Endüstriyel mutfak sektöründe çağrı merkezi yatırımına pek alışkın değiliz. Bu yatırımınız nasıl gidiyor?

Gıda güvenliğine sahip uzun ömürlü ve kaliteli ürünler üretmek elbette çok kritik. Mutfak profesyonellerinin ve mekan sahiplerinin beklenti ve ihtiyaçlarını karşılamak her zaman önceliğimiz. Ürünü üretip kullanıcılarıyla buluşturmak elbette önemli ama bunun da dışında satış sonrası hizmetlerimizin kalitesiyle de rakiplerimizden ayrılıyoruz. Bu doğrultuda 2015 yılında sektörümüzde bir ilke imza atarak profesyonel bir çağrı merkezi kurduk. Bu sayede müşterilerimize satış sonrasında da hizmet vermeye devam ediyor, onların soru ve sorunlarıyla yakından ilgileniyoruz. Müşterilerimizden aldığımız çok sayıda olumlu yorum çağrı merkezimizin ikinci yılında ne kadar doğru bir yatırım olduğu gösteriyor.

“Bursalılar, gurme şarküteri fikrini sevdi”

Üniversite yıllarından beri gıda sektöründe yer almayı hayal eden Batu Güler, açtığı Hazarköy gurme şarküteri ile dikkatleri çekiyor. Bursa’da bu alanda bir eksik gördüğü için yatırımını bu alana yaptığını belirten Güler, “Bursa’nın tarihi gıda firmalarının arasında kendimize yer bulduk. Bunu da ihtiyaçları iyi görerek başardık” diyor.

Tüm kahvaltılık ürünleri yöresinden getiren Hazarköy, Bursalılara gurme şarküteri keyfini yaşatıyor. Balat bölgesinin öne çıkan mekanlarından birini hayata geçiren Batu Güler, üniversite yıllarından itibaren Bursa’da bir restoran ya da cafe açmayı düşünen bir girişimci. Yaptığı araştırmalar sonucunda buradaki asıl eksiğin bir gurme şarküteri olduğunu görüyor ve bu alanda bir işletme açma fikrine yoğunlaşıyor. Bu koşullarda ortaya çıkan Hazarköy, Bursalılar tarafından da hemen kabul görüyor. Her ürünü üretildiği bölgeden aldıklarını ya da özel olarak yaptırdıklarını söyleyen işletme sahibi Batu Güler, “Ürünlerimizin kalitesini çok önemsiyoruz ve buna göre alım yapıyoruz. Bizim fark yaratan taraflarımızdan biri de çalışan bütün elemanlarımızın üniversite öğrencilerinden seçilmiş olması. Onlardan uzmanlık alanlarına göre de güzel fikirler, öneriler alıyoruz” diyor.

Önce Bursa’da sonra da İstanbul’da şube açma hedeflerinin olduğunu söyleyen işletme sahibi Batu Güler, dergimizin sorularını yanıtladı:

Hazarköy’ün kuruluş hikayesini anlatır mısınız?

Üniversite okuduğum yıllardan bu yana her zaman gıda sektörüyle alakalı bir hayalim vardı. Babamın bilişim sektöründe olmasına rağmen benim hayalim restoran ya da cafe tarzı bir işletme açmaktı. Yaptığımız çalışmaların ardından Bursa’da gurme tatların yer aldığı bir şarküterinin eksikliğini gördük ve bu alanda bir işletme açmaya karar verdik ve hayata geçirdik. Bursa halkı da çabuk kabul etti.

Tam olarak konseptinizi anlatır mısınız?

İşimizin başlangıcında tam bir şarküteri mantığı ile düşünüyorduk. Yani peynir, zeytin gibi temel gıda ürünleriyle başladık. Ancak tabii ki; aklımızda burayı nasıl geliştireceğimiz konusu hep vardı. Hem ürün yelpazemizi, hem de mekanımızı genişletmek için çok uğraş verdik. Sonuç olarak ortaya, gurme tatların yer aldığı bir şarküteri ve insanların günün her saati gelip keyifli bir yemek yiyebilecekleri bir restoran ortaya çıkardık. Ancak bizim işimizin temeli insanlara en kaliteli gıdayı sağlamak.

Hazarköy’e gelen insanları neler bekliyor, ürünlerle ilgili de bilgi verebilir misiniz?

Kahvaltıda hem yerinden özel getirilmiş ürünler, hem de tamamen kendi üretimimiz olan kahvaltılık lezzetler sunuyoruz. Yumurtalarımızı gezen tavukların olduğu bir çiftlikten kendimiz seçerek alıyoruz. Kestiğimiz pastırma Kayseri’nin en iyi pastırmacısından geliyor. Salamı kendimiz özel olarak ürettiriyoruz, Ezine peynirini de Ezine’de yaptırıyor, terayağlarımızı bölgesinden getirtiyoruz. Müşterilerimiz Hazarköy’de bir kahvaltı yaptıktan sonra, istedikleri ürünler veya bizim serviste de kullandığımız ahşap servis ekipmanlarını satın alabiliyor.

İşletmede kaç personel çalışıyor?

Şu anda 15 personelimiz var. Ancak burada da bir farkımız olduğunu söyleyebilirim. Ben bu işin hayalini üniversitede olduğum yıllardan beri kurduğum için şu anda işletmemde de sadece üniversite öğrencisi olan arkadaşlarımızla çalışıyoruz. Personelimizin tamamı üniversite öğrencisi. Bilgisayar mühendisliğinde okuyan da var, mimarlık okuyan da. Öğrenci çalışanlarımızın vizyonundan da yararlanıyoruz. Buradaki işlerimizin dışında bana çok güzel fikirler veriyorlar. Servis elemanımız mimarlık öğrencisi arkadaşımız bahçemizin düzenlenmesiyle ilgili öneride bulunuyor mesela. Gıda mühendisliği okuyan arkadaşlarımız şarküteri ürünleriyle ilgili bize tavsiyelerde bulunuyor. Bu şekilde çalışmak gerçekten çok eğlenceli, burada çok güzel bir ekip ruhu var.

Başka şube açmayı düşünüyor musunuz?

Hazarköy’ü açtığımız günden bu yana böyle bir düşünce hep var. Öncelikle Bursa’da ikinci şubeyi düşünüyoruz. Bunu başardıktan sonra İstanbul’a açılmayı planlıyoruz. İnşallah her şey yolunda gider de bu hayallerimizi de gerçeğe dönüştürürüz.

MARMARA LOJİSTİK

iyi fikirler, iyi şeyler içindir...

- Flyer - Leaflet - Mailing - Acil duyurular - Davetiyeler
- Kişiye özel dökümanlar - Bankacılık evrakları - Kıymetli emtialar
- Moving Board - Personel - Ürün tanıtım - Anket
- Lokal stant kurulum ve uygulama - Mobil board

www.marmaralojistik.com e-mail: iletişim@marmaralojistik.com 0850 650 60 50

“Yeni şirket ve projelerle büyümeye devam”

Bursa’da kurulduğu günden bu yana otomotiv kalıp sektörünün önemli şirketlerinden birisi haline gelen Derin Kalıp, büyümeye devam ediyor. Firmanın kurucu ortaklarından Nihat Genç, yeni markaları TRPLAS ile Bursa’daki otomotiv sektörüne çok önemli bir katkıda bulunacaklarını söylüyor.

Derin Kalıp, 2011 yılının Aralık ayında Esem Hakkı Terzi, Nihat Genç, Fatih Atış tarafından fason kalıp imalatı, fason kalıp işlemesi düşüncesi ile kurulmuş. Faaliyetlerine CNC dik işlem merkezi ile başlayan şirket, önemli otomotiv firmalarına hizmet vererek iş hayatında ilerlemiş. Müşteri istekleri ve talepleri sonucunda da fason imalattan çıkıp, proje kalıp imalatına başladıklarını söyleyen Derin Kalıp kurucu ortağı Nihat Genç, 2014 yılının yaz aylarında Çalı bölgesinde bin 400 metrekarelik kendi binalarına taşındıklarını söylüyor. Yeni binada, 25 personel ve 4 adet köprülü CNC tezgahı ile kalıp imalatına başladıklarını ve faaliyetlerine devam ettiklerini belirten Genç, her geçen yıl yatırımlarını artırarak büyümeye devam edeceklerini ifade ediyor:

Derin Kalıp haricinde iştirakiniz olan İzo-pek ve TRPLAS isimli şirketlerden söz eder misiniz?

İzo-pek 2007 yılında endüstriyel ambalaj malzemelerinin üretimi amacıyla kurulmuş olup, 2017 yılı itibari ile yurtiçi ve yurtdışına üretim yaparak, büyüme ve kurumsallaşma hedefleri doğrultusunda faaliyetlerine devam ediyor. İzo-pek ürünlerinin çoğu otomotiv sektöründeki parçaların ambalajlanmasına yönelik olarak hazırlanıyor. Müşteri talep ve isteklerine göre şekillendirip, tasarlayabiliyoruz.

Diğer firmamız olan TRPLAS ise 2017 yılında İzo-pek ve Derin Kalıp firmasının iştiraki ile kuruldu. Bin 600 ton Krauss Maffei 14 kilograma kadar parça basabilen plastik enjeksiyon seri imalat makinesi yatırımı yaptık. Önümüzdeki ay tesisimiz ve yaptığımız yatırım tamamlanmış olacak ve yaklaşık 1 ay sonra seri imalatımıza başlayacağız. Otomotiv sektörünün çok öne çıktığı Bursa’ya bu makine ile katkı vereceğimizi düşünüyoruz. Şu anda aldığımız bir proje ile faaliyete başlıyoruz.

Ürün gamınızdan söz eder misiniz? Hangi ürünleri ne kadar üretiyorsunuz?

Sac metal kalıp, SMC kalıp imalatı ve plastik kalıp imalatı yapabiliyoruz. Yeni kurduğumuz TRPlas firmamız ile aldığımız bir iş var; bu projenin plastik kalıbını kendimiz üretiyoruz. Bu proje bin 700 litrelik bir çöp konteynırının plastik kapağı. Suudi Arabistan’a ihraç edilen çöp konteynırlarının kapaklarını bu şekilde üretmekteyiz. Projenin bütün sac aksamları da bizim tarafından üretiliyor. Bir aracı şirket vasıtası ile projeye hizmet vermekteyiz. Ağırlıklı olarak fason döküm kalıbı imal ediyoruz. Bunun dışında progressive kalıp, transfer kalıp ve plastik kalıp üretiyoruz.

Sektörde rakiplerinize fark yarattığınız tarafınız nedir?

Rakiplerimize fark yarattığımız yönlerimizin başında tecrübemiz bulunuyor. Yıllardır aynı ekip ile bir arada çalışmamız avantajımız. Meslekteki tecrübemiz 17 yıla yaklaşıyor ve bu iş tecrübemizi şu anda hayata geçirip faydalarını görüyoruz. Firmamızda bir aile ortamında yıllardır değişmeyen personelimiz ile çalışıyoruz. Biz herkesin giremediği, yapmak istemediği kalın mukavemeti yüksek saç malzemeler ile çalıştığımız için zor projeleri kabul ediyoruz ve bunu zevkle severek yaptığımızdan dolayı rakiplerimize fark yaratıyoruz.

Sektörünüzün sorunları nelerdir?

Bize göre otomotiv sektörünün en önemli sorunu kar marjlarının çok düşük olmasıdır. Rekabet ortamı yükseldikçe doğal olarak firmaların elde ettiği karlar da azalıyor. Firmalar yatırımlarını daha temkinli yapmak zorunda kalıyorlar. Yatırım yapılmadığı için de faaliyet alanları büyüyemiyor. Devletimizin özellikle otomotiv ve kalıpçılık sektörüne teşvik konusunda yardımlarının biraz daha artması gerektiğini düşünüyorum. Sektörde kullanılan yazılımların çok pahalı olması, üretimde kullandığımız tezgahların pahalı olması, buna karşın karlılığın düşük seviyelerde kalması sektörümüzün başlıca sorunları.

balat

hazarköy

Peynir, zeytin, şarküteri et, özel kahvaltılık,sandviç,
kasap & et, meze, kuruyemiş, Boşnak & pide böre ve turşu çeşitleriyle

BALAT & BADEMLİ'deki müşterilerimize hizmet vermekteyiz.

Ahmet Yesevi Mh. Bey Sk. 401/B Nilüfer / Bursa Telefon : 0532 061 01 16
www.hazarkoy.com

“Yaşam standardını yükseltiyoruz”

BTG İnşaat, ‘Göral Evleri’ projesiyle Bursa’da akıllı ev sistemi uygulamasını yapan ilk şirketlerden. Fark yaratan projeler yapmak üzere hareket ettiklerini belirten BTG İnşaat’ın sahibi Berat Göral, “Nilüfer ilçesinde yaptığımız Mahalle 222 projemiz ‘En İyi Peyzaj’ ödülünü aldı” diyor.

Temelleri İnşaat Mühendisi Berat Göral tarafından 2005 yılında atılan BTG İnşaat, kurulduğu günden bu yana özellikli projeleri ve sürdürülebilir büyümesiyle dikkat çekiyor. Bursa’nın ilk örneklerinden biri olan akıllı ev sistemi uygulamasını Göral Evleri projesiyle hayata geçiren şirketin, halen devam eden ve satışta olan 3 projesi var. Nilüfer ilçesinin Beşevler bölgesinde inşa edilen Trio Live projesi, toplamda 3 blok ve 94 daireyi içeriyor. Epik Smart Loft daha üst segmente hitap eden bir proje ve tamamı 1+1 dubleks dairelerden oluşuyor. Mahalle 222 ise Nilüfer bölgesinde 4 blok ve 222 daireden oluşuyor. Sosyal imkanlar ve çevre düzenlemesiyle ailelerin büyük ilgisini çeken bu proje, ‘En İyi Peyzaj’ ödülünün de sahibi.

Vizyonlarının farklılaşma, yenilikçilik ve sürdürülebilirlik temelleri üzerine kurulduğunu söyleyen BTG İnşaat’n sahibi Berat Göral, “Yenilikçi bir inşaat şirketi olarak öncelikle güvenli, konforlu, çevreci ve teknolojiyi içinde barındıran projeler yapmaya özen gösteriyoruz. Müşteri memnuniyetini esas alıyoruz” diyor.

Bölgesel bir markadan ulusal ve uluslararası bir markaya dönüşme konusunda çaba gösterdiklerini belirten Berat Göral, dergimizin sorularını yanıtladı:

Halen devam eden ve satışta olan projelerinizden söz eder misiniz?

Biz, fark yaratan projeler yapmayı bir şirket politikası olarak benimsedik. Şu anda 3 adet devam eden ve satışta olan projemiz var. Nilüfer ilçesinin Beşevler bölgesinde inşa edilen Trio Live projemiz, toplamda 3 blok ve 94 daireden oluşuyor. Çok yoğun ilgi gören bu projemizin en önemli özelliği, çok fazla sosyal imkan sunuyor olması.

Epik Smart Loft projemiz ise çok önem verdiğimiz bir proje. Ben bu projenin, Bursa’daki yaşam standardını bir üst seviyeye çıkaracağına inanıyorum. Tamamı 1+1 dubleks dairelerden oluşan bu evler, canlı müzik odaları ve aktivite odaları gibi özelliklerle tasarlanıyor. Mahalle 222 projemiz ise yine Nilüfer’de yer alıyor. Buradaki birçok projenin önüne geçtiğimizi görüyoruz. 4 blok ve 222 daireden oluşan bu projemiz, sosyal imkanları ve çevre düzenlemesiyle ailelerin büyük ilgisini çekti. Aldığımız ‘En İyi Peyzaj’ ödülü de projemizin başarısı olarak bize gurur verdi.

Projelerinizde öncelikle neye dikkat ediyorsunuz?

İnsanların temel tüketim ihtiyaçları doğrultusunda güvenli, konforlu, çevreci ve teknolojiyi içinde barındıran ve yaşam alanları geliştiren projeler yapmayı kendimize ilke edindik. Hizmet kalitesinden ödün vermeden, gerçekleştirdiğimiz tüm projelerde aynı hassasiyeti gösteriyor ve müşteri memnuniyetini esas alıyoruz. Kent içinde ve gelişmekte olan yeni yerleşim birimlerinde imza attığımız tüm projelerde bunu görmek mümkün. Hayata geçirdiğimiz projelerde insana, doğaya çevreye ve topluma saygılı olarak süreklilik ilkesini yerine getirmeyi hedefliyoruz. Yenilikçi ve öncü bir marka olarak anılmayı önemsiyoruz.

Şirketinizi ileriye taşımak için neler yapıyorsunuz?

Birçok tesis ve alana sahip olan projelerimizin iyi yönetilebilmesi için üretim markamızın paralelinde profesyonel yönetim yapılanmamızı da gerçekleştirdik. Yeni oluşan projelerde ilk yıllarda bir yönetim boşluğu; bundan dolayı da bazı aksaklıklar olmuştu. Bunun önüne geçmek için markamız ürettiği projelerde ilk 2 yıllık yönetim planını oluşturdu. Müşterilerimize hem temel hem seçilebilir hizmet paketleri sunuyoruz. Böylece onlara beklentilerin üstünde bir hizmet verebiliyoruz. BTG inşaat olarak önümüzdeki dönemde bölgesel bir markadan ulusal ve uluslararası bir markaya dönüşme konusunda çaba sarf edeceğiz

Türmosan

Otomosyon Sistemlerinde Çözüm Ortağınız
Kaplama Tesislerinde Lider Marka

Çağımızın ileri teknolojisini kullanarak, en yüksek ürün ve hizmet kalitesi ile ülke ve dünya şartlarına uygun çözümler, projeler üreten, uygulayan,

Müşterileri ile ikili görüşmeler sayesinde sorunları zamanında çözen, sınırsız müşteri memnuniyeti sağlayan ve yeni müşterilerine bu yolla ulaşan,

"İnsanların güvenini kaybetmektense para kaybetmeyi tercih ederim" anlayışıyla fiyat gözetmeden müşterileri için en iyi çözümü sunan,

Uzman kadrosu ve güçlü alt yapısı ile yaptığı işleri sorunsuz ve söz verdiği zamanda bitiren,

Tüm dünyaya uyguladığı otomasyon projelerinde Türkiye'yi gururla temsil eden ve ülke ekonomisine katkı sağlayan,

Sektöründe örnek bir kuruluş ve otomasyon sistemlerinde çözüm ortağınızdır.

SIEMENS SICK
Sensor Intelligence.

Türmosan Mühendislik Otomasyon Elektronik Mak. San. Tic. Ltd. Şti.
Alaaddinbey Mh. Niltim Otomasyon Plaza 635. Sk. No:2-I Nilüfer / Bursa
Telefon :0 224 443 7214 Faks :0 224 443 7218

www.turmosan.com

"Hızlı büyümemiz devam edecek"

Santra Marketing Kurucusu İsmail Öztürk, spor endüstrisinin Türkiye'de giderek büyüdüğüne dikkat çekiyor ve "Sektörün büyüklüğü neredeyse dünya ortalamasının üzerine çıktı. Yayın ihale rakamları artarken seyirci ortalamaları ise düştü" diyor. Artık spor seyircilerine sadece müsabakaların yetmediğini ifade eden Öztürk, "Öncesi, oyun esnasında ve sonrasında hazırlanan organizasyonlar olmadıkça ve rekabet ortamı da azaldıkça bu sayı giderek azalacak. Santra Marketing olarak bu talebe yanıt verecek şekilde reklam, sponsorluk, açıkhava hizmetleri veriyoruz. Hızlı büyümemiz sürecek" diyor.

Santra Marketing Kurucusu İsmail Öztürk, Bursa doğumlu, iletişim fakültesi mezunu. Spora olan ilgisi de çocuk yaşlardan geliyor. Bursaspor'a olan bağlılığı babasının elinden tutup Bursaspor maçlarına götürmesiyle çocukluğunda başlamış. Öztürk, devam eden yıllarda Bursaspor Kulübü'nde reklam ve pazarlamanın başında yer alarak uzun yıllar yöneticilik yapmış. Birçok uluslararası müsabakalarda yer alan, Avrupa'nın birçok ülkesine gidip futbol organizasyonlarına katılan Öztürk, "Her yerden gözlem yapma fırsatım oldu. Ülkemizin içinde bulunduğu kaotik spor ortamından uzaklaşmanın tek çözümünün işinde ehil yönetici sayısısın çoğalması sayesinde olacağını düşünüyorum. Voleyboldan, futbola, masa tenisinden özel futbol okullarına kadar birçok kurum ve kuruluşla çalıştık ve her defasında aynı sorunlarla karşılaştık" diyor.

Spor endüstrisi Türkiye'de de giderek büyüyor ve sektörün büyüklüğü neredeyse dünya ortalamasının üzerine çıktı. Yayın ihale rakamları artarken seyirci ortalamaları ise düştü. Öztürk, "Bunun nedeni artık seyircilere sadece müsabakaların yetmemesi" diyor. Öztürk, "Öncesi, oyun esnasında ve sonrasında hazırlanan organizasyonlar olmadıkça ve rekabet ortamı da azaldıkça bu sayı giderek azalacak. Peki, ne yapmalı? İşte biz Santra Marketing olarak aslında tam da bu sorunun cevabını veren işler yapıyoruz. Reklam ve spor sektöründen edinilen tecrübeyle kurulan Santra Marketing bünyesinde reklam, sponsorluk, açıkhava hizmetleri veriyoruz. Hızlı büyümemiz sürecek" diyor.

Santra Marketing ile yeni futbol sezonunda birçok projeye imza atmaya hazırlanan İsmail Öztürk'ün sorularımıza verdiği yanıtlar şöyle:

"AÇIK HAVADA İDDİALIYIZ"

YATIRIM YAPACAĞIZ Açıkhava hizmetlerine 2015 genel seçimlerinde Ak parti adına birkaç açıkhava alanı kiralayıp uygulamalarıyla başladık. Daha sonra birçok ilde kiralama ve pazarlama işine girdik. Açıkçası öncelikli işimiz olmamasına rağmen müşterilerimizin talepleriyle Açıkhava reklamcılığını sevdik ve buraya yatırım yaptık. Geçtiğimiz dönemlerde ülkenin içinde bulunduğu sıkıntılı ve sancılı süreçlerden dolayı bu alanla ilgili hedeflerimizi yakalayamadık. Bu yıl bu alana da yatırım yapmamız gerektiğini gördük. Güçlü bir Türkiye için güçlü bir ekonomiye güvenimiz tam.

BURSA'DA DOĞDUK Açıkhava, süreli yayıncılık, organizasyon ve spor odaklı reklam çalışmalarında Türkiye'nin önde gelen markalarından biriyiz. Bursa'dan doğan bir marka olmamıza rağmen müşterilerimiz, hizmet verdiklerimiz İstanbul, İzmir ve Ankara'da. Buna karşın artık Bursa'dan gelen taleplere de karşılık vermek zorunda kalacağız. Bursa, doğduğumuz büyüdüğümüz yer. Şehrin tüm yatırımlarını yakından takip ediyoruz. Birçok sanayici ve iş adamı dostumuz var.

2018 PLANI Bu bölge için bizim gibi şirketlerden destek bekleniyor olması gayet doğal. Lakin biz uygunluk olarak pek Bursa markalarıyla çalışmadık, daha doğrusu çalışmak istemedik. Bursa'daki hemen hemen her markayı tanıyoruz ve doğru iletişim kanalları kullanmaları gerektiğini onlara söyledik. "O zaman siz yapın" diyorlar. İşte tam bu noktada tıkanıyoruz. O kadar yoğunuz ki bu projeler için tam zamanlı hizmet vermek gerekir. Özen, itina gerekir. Biz bu şekilde çalışıyoruz, bu da zaman alıyor. Dolayısıyla markalarla dost kalmaya devam etmek en keyifli tarafı oluyor. 2018 yatırım planımızda daha büyük bir merkeze taşınıp Bursa içinde ağımızı genişletmek var.

Santra Marketing olarak spor pazarlaması alanında neler yapıyorsunuz?

Şirketin asıl faaliyet alanı spor sponsorlukları. Birçok federasyon, Süper Lig takımı, voleybol kulüpleri ve bazı özel kulüplerle çalışıyoruz. İşimiz kulüplere gelir kalemleri yaratmak ve onlara destek olacak markaları organize etmek. Onlara ticari katkılar sağlayacak projeler geliştiriyoruz. Önce pazarlayacağımız kulüp veya takımları ya da spor şirketlerini iyi analiz edip ne yaptıklarını, kimlerle çalıştıklarını ve hedeflerini belirliyoruz. Hem reklamveren hem alan bizden memnun oldukça da bu ilişki uzun vadeye yayılıyor.

Türkiye'de spor endüstrisi dünyaya göre ne büyüklükte?

Spor endüstrisi Türkiye'de de giderek büyüyor ve sektörün büyüklüğü neredeyse dünya ortalamasının üzerine çıktı. Yayın ihale rakamları artarken seyirci ortalamaları ise düştü. Bunun nedeni artık seyircilere sadece müsabakaların yetmemesi. Öncesi, oyun esnasında ve sonrasında hazırlanan organizasyonlar olmadıkça ve rekabet ortamı da azaldıkça bu sayı giderek azalacak. Peki, ne yapmalı? İşte biz Santra Marketing olarak aslında tam da bu sorunun cevabını veren işler yapıyoruz. Reklam ve spor sektöründen edinilen tecrübeyle kurulan Santra Marketing bünyesinde reklam, sponsorluk, açıkhava hizmetleri veriyoruz.

Spor sponsorluğu kulüplerin geleceği için ne kadar önemli?

Temel amacımız, kulüplere katma değer sağlarken, bir yandan da gelişimlerine profesyonel çözümler getirmek. Türkiye'de spor kulüplerinin artık markalar tarafından tercih edilmesi gerekiyor.

Yapılacak sponsorluk çalışmaları zaten vergiden düşülüyor ve şirketlere avantaj sağlıyor. Kulüpler, bizim gibi spor pazarlaması yapan şirketlerle anlaşarak daha yüksek cirolar elde edebilirler. Artık yeni sponsorluk yöntemlerinin hayata geçirilmesi gerekiyor. Amacımız, doğru marka ile doğru kulübü ya da isimleri bir araya getirmek. Maddi kazançtan önce her iki tarafın mutluluğu, üçüncü taraf olarak bizi de mutlu ediyor.

Santra adlı derginizle dergi yayıncılığı da yapıyorsunuz. Yeni projeler var mı?

Türkiye'nin sayılı spor dergilerinden biri olan Santra için de önemli projelerimiz var. Santra'yı 10 sayı çıkardık. Kafamızdakileri tam olarak hayata geçirmek için planlama arası verdik. Yeni tasarımımız ve neredeyse baştan aşağıya yenilenmiş halimizle okuyucularımızın karşısında olacağız. Burada da Türk futboluna katkılarımıza devam edeceğiz. Dergiciliğin giderek zorlaştığı bir dönemde, biz bu mecraya yatırım yapmaya devam ediyoruz.

“Müşteri memnuniyeti ön planda”

Bursa Görükle’de hizmet veren Papyon Cafe & Food Lounge, kaliteli servisi ve zengin lezzetleri ile dikkat çekiyor. Mekanı, Bursa’nın en gözde mekanlarından birisi olmak üzere konumladıklarını belirten işletme sahibi Muhammed Akgenç, finans sektöründe edindikleri tecrübeleri aktardıklarını söylüyor.

Görükle’nin en çok tercih edilen yerlerinden biri olan Papyon Cafe & Food Lounge, şık görünümü ile ziyaretçilerin ilgisini çekmeyi başarıyor. Özellikle zengin içeriğe sahip mönüsü ile tercih sebebi olan Papyon, kahvaltı servisi, et ve tavuk yemekleri, pizza, burger ve makarna tabaklarının yanı sıra özel içecek servisleri ve tatlı konseptleriyle de dikkat çekiyor. Günün her saatinde hizmet veren Papyon’da misafirlerin istek ve beklentileri daima ön planda tutuluyor.

Mekan işletmesinde öncelikli olarak huzuru ve kaliteyi baz aldıklarını belirten firma sahibi Muhammed Akgenç, Papyon’un atmosferindeki sıcaklığın büyük bir ekibin işi olduğunu belirtirken, “Biz aslında finans sektöründen geliyoruz. Ancak Papyon’a baştan beri çok inandık ve böylesine kaliteli bir işletmeyi Bursa’ya kazandırdığımız için çok mutlu olduk. Finans sektöründen gelen tecrübelerimizi buraya aktardık. Ortaya da herkesin memnun olduğu bir iş çıktı” diye konuşuyor.

İşini severek yapan insanların her zaman ödülünü aldığına inanan Papyon Cafe & Food Lounge çalışanları, misafirlerini kusursuzca ağırlamak için tüm özeni gösteriyor. Bu üstün çabanın hakkını layığıyla alan Papyon Cafe & Food Lounge misafirlerinin gösterdiği yoğun talepten oldukça memnun.

Sadece Görükle’deki Uludağ Üniversitesi’nin öğrencilerine değil tüm Bursa şehrine hitap eden ettiklerini belirten Muhammad Akgenç, Papyon’un Görükle’nin yeni gözdesi olarak büyümeye ve eğlence anlayışına yeni bir soluk getirmeye devam edeceğini söylüyor.

ETS GAYRİMENKUL

www.etsemlak.com

Ertuğrul Mahallesi Ahmet Taner Kışlalı Bulvarı No:25-A Daire : 3 Nilüfer / Bursa

0224 413 8 777

Özlem Aydın Ayvacı / oaydin@capital.com.tr

“Nilüfer Türkiye'de ilk 3'e girer”

Bursa gayrimenkul satışlarında Türkiye genelinde çok önemli bir yere sahip. Türkiye konut satışlarının ortalama yüzde 3,5’ini Bursa konut satışları oluşturuyor. Öte yandan Bursa, Türkiye genelinde en çok bireysel konut kredisi kullanılan 5’inci il konumunda. ETS Gayrimenkul Yönetim Kurulu Başkanı Tolga Özüdoğru, “Gayrimenkulde fiyat artışı konusunda Nilüfer, Türkiye'deki ilk 3 ilçeden biri haline geldi. Yatırımcılara toprağa yatırım yapmalarını tavsiye ediyorum” diyor.

GYODER’in 2015 yılında hazırladığı bir rapora göre Bursa gayrimenkul satışlarında Türkiye genelinde çok önemli bir yere sahip. Türkiye konut satışlarının ortalama yüzde 3,5’ini Bursa konut satışları oluşturuyor. Öte yandan Bursa, Türkiye genelinde en çok bireysel konut kredisi kullanılan 5’inci il konumunda. Bursa bu özelliğiyle konut sektörü için en önemli 5 il arasında. ETS Gayrimenkul, Bursa’nın önemli gayrimenkul danışmanlık şirketlerinden biri. Son yıllarda kentsel dönüşümün de yoğun olarak gündemde olduğu şehirde ETS, kurumsal kiralama ve satın alma konusunda danışmanlık hizmeti veriyor.

ETS Gayrimenkul Yönetim Kurulu Başkanı Tolga Özüdoğru, Bursa'da yatırım yapacaklara önemli tavsiyelerde bulunuyor. Özüdoğru, “Gayrimenkulde fiyat artışı konusunda Nilüfer, Türkiye'deki ilk 3 ilçeden biri haline geldi” diyor.

ETS Gayrimenkul Yönetim Kurulu Başkanı Tolga Özüdoğru, Capital’in sorularını şöyle yanıtladı:

ETS Gayrimenkul kaç yıldır gayrimenkul sektöründe faaliyet gösteriyor? Kısaca şirketinizden bahseder misiniz?

On yıldır bu işin içindeyiz. Başta iki ortak olarak başladığımız bu işte, şu anda yola tek başıma devam ediyorum. Son 7-8 yıldır sadece kurumsal şirketlerle çalışıyoruz. Genel anlamda banka ve marketlerin yerlerini buluyoruz, yerlerini satıyoruz veya satın alıyoruz. Yatırımcılara öneriyoruz.

Sektörünüzde 'güven' her şeyden önemli. Siz şirketinize olan güveni artırmak için 10 yıldır hangi çalışmaları yaptınız?

Maalesef bu sektörde merdiven altı çalışan çok fazla şirket var. Eline çantayı alan emlakçı oluyor. Herkes kendi tanıdıklarına bir yer satmaya çalışıyor. Plan nedir, emsal nedir bilmeden bu işleri yapıyorlar. Sadece satıp para kazanma derdindeler. Burada güveni sağlamanın en temel noktası işi bilmek. Ne yapılacağını, kişilere ve kurumlara doğru anlattığınız zaman güven oluşuyor. Biz şu anda çalıştığımız şirketlerle, yaklaşık 7-8 yıldır aralıksız çalışıyoruz. Aramızda zaten güven oluşmuş durumda.

Tam olarak gayrimenkul danışmanlığı işini nasıl yürütüyorsunuz?

Bursa'da çalıştığımız önemli mimarlar var. Daha projeler çizim aşamasındayken şirketlerle mimarları bir araya getiriyoruz. Hem projenin teknik detayı hem oraya gelecek şirket belli olur. Ücretler bile o aşamada belirlenir. Bu şekilde inşaatı yapanların kafasında bir soru işareti kalmaz. Şirketler de sokak sokak kiralık ya da satılık iş yeri aramamış olurlar. Herkes beraber çalışınca ortaya başarı çıkıyor.

Bursa'da şu dönemde en çok talep gören yerler nereler? Bundan sonrası için prim yapacağını öngördüğünüz bölgeler var mı?

Bu aralar kentsel dönüşüm doğu tarafında olsa da en büyük talep hala Nilüfer'de. Hatta bence Nilüfer, Türkiye'de hem fiyat artışı hem gördüğü talep yönünden ilk 3 ilçeden birisidir. Batı tarafına yatırımlar devam edecek. Yakın bölgelerin dolması daha 5 yılı bulur. Ancak yine batı tarafı gelişmeye devam edecek.

“KENTSEL DÖNÜŞÜMDE BEKLENTİ BÜYÜK”

BİRE 3 BEKLİYORLAR Bursa’da kentsel dönüşümle ilgili mal sahiplerinin beklentileri çok yüksek. Bir daireye karşılık müteahhitten 3 daire bekleyenler var. Böyle bir şey hiçbir zaman olmayacak. Müteahhitler de doğal olarak para kazanabilecekleri yerleri tercih ediyorlar.

BÜYÜK YATIRIM GEREKTİRİYOR Sonuçta kentsel dönüşümde müteahhitler, çok büyük bir nakit yatırımla işe başlıyor. Orada herkese 3-4 daire dağıtırlarsa, işin altından kalkamazlar. Bu nedenle her şeyden önce mal sahiplerinin beklentilerini düşük tutması gerekiyor. En kötü ihtimalle, 30 yıllık dairelerinin sıfır bir daire ile takas olduğunu unutmasınlar. Bu bile bir avantajdır.

PAPYON
cafe & lounge

Papyon Cafe&lounge

Papyon Cafe&Lounge

papyongorukle

İyi Hissettiren Yemekler

Dumlupınar Mahallesi Kader Sokak No:13 A/A Görükle / BURSA

Enes Balık
AVUKAT

İş sağlığı ve güvenliği

Hukukun en temel özelliği öncelikle sosyal bir olgu olmasıdır. Hukukun özet ile tarifi gerekirse, "İnsanların tarihsel olarak toplu bir şekilde yaşamaya başladıkları ilk andan itibaren var olan ve bu topluluğun yaşayacağı son ana kadar var olacak, yaşama dair ilişkileri düzenleyen kurallar bütünüdür." İnsanoğlunun yaşamı içerisindeki ilişkileri düzenleyen hukukun "düzeni sağlama, toplumun gereksinimlerini karşılama ve adaleti sağlama" olmak üzere üç temel işlevi bulunur. Özel hukuk ve kamu hukuku temel işlevleri yerine getirmek adına hukukun bölümleridir. İş hukuku, hukukun temel işlevlerinin tam olarak vücut bulduğu özel hukuk bölümü içerisinde yerine alır.

İnsanlık tarihinde hayatta kalma gayesi, toplumları ve bireyleri her daim yönlendiren ve şartlandıran yegane amaç olup tarihsel gelişimin temel taşını oluşturmuştur. Hayatta kalma gayesine hizmet eden çalışma ve dolayısıyla iş hayatı toplum/bireyin ihtiyaçları hukukun temel işlevleri ile korunur. Bir arada yaşamaya başlayan insanların hayatlarında daimi olarak var olan çalışma ve iş ilişkisi tüm dünya üzerinde büyük bir etki uyandıran sanayii devrimi ile birlikte büyük bir önem kazanmış bugüne kadar da insan hayatının temelinde yatan yaşam gereksinimleri içerisindeki haklarını gözeten ve adaleti sağlayan olgu olarak süregelmiştir. Dünya üzerinde özellikle batı medeniyetlerinde sanayi devrimi ile birlikte işçi hakları ve işçinin insani değeri ön plana çıkmaya başlamış, geçmiş dönemlerdeki köle anlayışı ve çalışma prensiplerinlerindeki acımasızlık bir nevi dışa vurmuştur.

Ülkemizde ise sanayi devriminde geç kalınması ve toprak sahibinin imparatorluk olması gibi birçok sebep iş hukukunda batıya nazaran geç kalınmışlığa sebebiyet vermiştir. Cumhuriyetin ilanıyla birlikte toprak sahipliği konusundaki değişimler iş hukukundaki ihtiyaçları açığa vurmuş ve devamında da iş hukukunda çeşitli kanunlar çıkartılarak, ihtiyaç açıklarının giderilmesi için uğraş verilmiştir. Ancak söz konusu hukukun işlevsel anlamındaki insanların duydukları ihtiyaç tüm dünya üzerinde tam olarak giderilmemiştir.

Hastalıkların, kazaların ve afetlerin sebep ve sonuç ilişkilerinin incelenmesi ve bilimin olaya müdahil olması ile de İş Sağlığı ve Güvenliği kavramı doğmuştur. İş hayatındaki bireyin önceliği, çalışma hayatında karşılaşılan hayatta kalma ve hayatta kalırkenki yaşam kalitesi mutlak surette ön planda tutulmalıdır.

M.Ö. 484-425 yılları arasında yaşamış olan Heredot ilk kez 'çalışanların verimli olabilmesi için yüksek enerjili besinlerle beslenmesi gerektiğine' değinmiş; milattan sonraki dönemlerde ise 1955 yılında İtalya'da gerçekleşen ilk Kazalardan Korunma Dünya Kongresi gibi faaliyetlerle insanın çalışma hayatı ve hayatta kalmanın bütünlüğü için daimi olarak hiç vazgeçilmeden evrensel olarak çalışılmıştır.

Yine M.Ö. 2000'lerde Babil dönemi Hammurabi Kanunları'nda iş sağlığı ve güvenliğinin temelini atan ve işverenleri yapılan işin olumsuz sonuçlarından sorumlu tutan ilk hükümlere yer verilmiştir.

• Bir müteahhidin sağlam yapmadığı bir binanın çökmesi sonucunda:

1. Eğer bina sahibi hayatını kaybederse, müteahhit ölüm cezasına çarptırılır.

2. Eğer bina sahibinin oğlu hayatını kaybetmişse, müteahhidin oğlu ölüm cezasına çarptırılır.

3. Eğer bina sahibinin kölesi hayatını kaybetmişse, müteahhit aynı değerde bir köleyi bina sahibine verir.

4. Eğer bina sahibinin malları hasar görmüşse, müteahhit binayı yeniden yapacağı gibi, bina sahibinin tüm zarar ve ziyanını da karşılayacaktır.

• Bir binanın inşaat kurallarına uyulmadan yapılan bir duvarı yıkılırsa, müteahhit tüm masrafları kendisine ait olmak üzere o duvarı sağlamlaştırmak zorundadır.

Günümüzde;

1. Uluslararası Çalışma Örgütü - "International Labour Organization - ILO" (1919)

2. Dünya Sağlık Örgütü - "World Health Organization - WHO" (1946)

3. Avrupa Komisyonu İş Sağlığı ve Güvenliği Ajansı - European Agency for Safety and Health at Work - OSHA" (2062/1994, 1643/1995, 1654/2003), gibi örgütler insanın temel gayesini ve bu gayeye ulaşırken ki yaşam standartlarını en üst seviyeye getirmek adına devamlı ve gelişerek faaliyet göstermektedirler.

Ülkemizde

• 1776 - Kütahya'da "Fincancılar Sözleşmesi"nin imzalanması ile seramik çalışanlarının iş tanımları ve haftalık çalışma süreleri ile alacakları maaşlar belirlenmiştir. Bu sözleşme devlet hakemliğinde imzalanan ilk toplu sözleşme olarak tarihe geçmiştir.

• 1865 - Osmanlı Devleti tarafından Zonguldak Kömür Havzası'ndaki çalışma usullerini tesbit eden Dilaver Paşa Nizamnamesi çıkarılmıştır.

• 1869 - Osmanlı Devleti tarafından Maadin Nizamnamesi çıkarılmıştır. Bu nizamname ile ile kömür havzalarında yaşanan iş kazalarına ilişkin tedbirler ve önleyici bir takım kurallar getirilmiştir.

• 1936 - Ülkemizde 3008 sayılı İş Kanunu yayımlanmıştır. Bu yasa ülkemizin iş hayatına ilişkin yayımladığı ilk önemli yasasıdır veTürkiye Cumhuriyeti'nin ilk iş kanunudur. Fransa, Belçika ve İsviçre gibi ülkelerin kanunlarının ve Uluslararası Çalışma Örgütü'nün 1919-1933 yılları arasında kabul ettiği sözleşmelerin tümünün incelenmesiyle oluşturulmuştur.

• 1946 - Çalışma Bakanlığı kuruldu.

• 1971 - 1475 sayılı İş Kanunu yayımlanmıştır.

• 4857 sayılı İş Kanunu yayımlanmıştır.

• 2012 - 6331 sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu yayımlanmıştır.

Devlet eli ile iş sağlığı ve güvenliği sürekli olarak kimi zaman dünya devletlerinin önünde kimi zaman dünya devletlerinin hareketlerinden önce kimi zaman da bu konuda çalışma yürüten örgütler ile birlikte eş zamanlı olarak gelişim göstermiştir. Gelinen son noktada ise çıkartılan 6331 sayılı İş sağlığı ve Güvenliği Kanunu iş yerlerinde iş hekimi ve iş güvenlik uzmanı bulundurmak gibi öncelikli olarak bireyin sağlığı ve hayatına önem veren birtakım düzenlemeler yer almaktadır.

6331 sayılı İş sağlığı ve Güvenliği Kanunu ile birlikte işyerlerinde bireyin önem taşıdığı, yaşam gayesine hizmet eden çalışmanın bireyin yaşama hakkını elinden alması veya standartlarına müdahelesini engellemek adına işverene yükümlülükler ve yerine getirilmediği takdirde cezai yaptırımlar ile işçilere de birtakım sorumluluklar getirmiştir. Tüm bu yükümlülüklerin dikkat ile uygulanması, bireylerin yaşam haklarına dair yapılması gereken yegane görevdir.

İş Sağlığı ve Güvenliği Hukuku günümüzde ülkemiz ve dünya ülkelerinde insana verilen önem ve değer ile birlikte gelişen teknoloji ve değişen talepler doğrultusunda düzenlemesi hiçbir zaman son bulmayacak, sürekli olarak gelişim gösterecek en temel hukuk alanıdır.

"Haydi"
HDI Sigorta
"Daima yanınızda"

Birlikte daha güçlüyüz.

Verdiği kaliteli hizmet ve sunduğu çözümlerle sigorta sektöründe bizi yıllardır başarıyla temsil eden, yaptığımız işi yükseklere taşıyan binlerce acentemizle büyük ve güçlü bir aile olmanın gururunu yaşıyoruz.

Biliyoruz ki hayatta hayalini kurduğumuz bir takım şeyler, ancak iyi bir takımla mümkündür.

HDI Sigorta

Yangın / Oto Kaza / Oto Dışı Kaza / Nakliyat / Mühendislik / Tarım Sigortaları

KOLAY HAT
444 8 434

www.hdisigorta.com.tr /hditurkiye

BURSA
BÜYÜKŞEHİR
BELEDİYESİ

HEDEF 2023

Büyükşehir Belediyesi öncülüğünde üretilen yerli vagonuyla, korunan ve geleceğe taşınan tarihi mirasıyla, şehrin yeşil özelliğini güçlendiren çevre çalışmalarıyla, vatandaşlarımızın yürüme mesafesinde ulaşabildikleri spor merkezleriyle, kara, deniz ve hava ulaşımına yapılan güçlü yatırımlar ve ülkemizin dışa bağımlılığını azaltan üretim potansiyeliyle

BURSA 2023 HEDEFİNE HAZIR...

444 16 00
www.bursa.bel.tr